CCI infos

www.montauban.cci.fr

LE JOURNAL DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE MONTAUBAN ET DE TARN-ET-GARONNE

N° 114 JUILLET 2015

8

ACTUALITÉS

Boutique « L'enfant Do » à Moissac : le cédant doit donner envie au repreneur !

14

ILS OSENT

« Le Grand Petit Studio » : rendre la vidéo accessible à toute entreprise

28

PRATIQUE

Nouvelle obligation : l'entretien professionnel avec un salarié

34

FORMATION

La Nuit de l'alternance : information, orientation et convivialité

Dossier

Le dynamisme des entreprises tarn-et-garonnaises

www.mbhexpert.com

Muriel Correia
Expert Comptable - Commissaire aux comptes

Sandra Bentayou
Expert Comptable

Cécile Fernbach
Expert Comptable

Une autre idée de la comptabilité...

MBE Tarn & Garonne
36 bis, Av. Victor Hugo – B.P. 42 – 82201 MOISSAC Cedex
Tél. : 05 63 04 13 56 – Fax : 05 63 04 34 84 – e-mail : mbetg@mbhexpert.com

MBE Toulouse
4, Impasse Henri Pitot-La Plaine – 31500 TOULOUSE
Tél. : 05 61 80 57 18 – Fax : 05 62 47 26 94 – e-mail : mbetoulouse@mbhexpert.com

Cabinet MOULIS
42, Av. Victor Hugo – B.P. 42 – 82201 MOISSAC Cedex
Tél. : 05 63 04 95 78 – Fax : 05 63 04 42 52 – e-mail : cabmoulis@mbhexpert.com

CFR Audit Conseil
1, rue Saint Aubin – 31000 TOULOUSE
Tél. : 05 62 73 75 30 – fax : 05 62 73 75 31 – e-mail :cfr31@mbhexpert.com
Promenade du Château 8 Place Lamothe Cadillac – 82100 CASTELSARRASIN
Tél. : 05 63 32 66 66 – Fax : 05 63 32 66 67 – e-mail : cfr82@mbhexpert.com

Expertise comptable
Audit
Conseil à la création d'entreprise
Conseil en gestion
Fiscalité
Social
Juridique
Agricole

Jamais le prix d'un grand n'a été aussi petit.

Pourquoi se passer d'un équipier efficace quand il est si abordable ? Avec ses 10,5 m³ de volume de chargement, couplés à son moteur 2.0 TDI de 136 ch, le Crafter véhicule ses 3,5 t de PTAC avec la plus grande aisance et ses conducteurs dans le plus grand confort. Robuste et équipé des technologies d'aide à la conduite Volkswagen, la route reste plus sûre et aucun projet ne s'avère trop grand pour ce géant.

Crédit-bail sur 60 mois, 1er loyer majoré de 8 294,46 € HT suivi de 59 loyers de 333 € HT, avec extension de garantie et perte financière incluse. Offre valable du 21/04/2015 au 30/06/2015.

1) Exemple pour un Crafter 35 L2H2 Business Line TDI 136 ch au prix de 35 180 € HT (prix catalogue au 21/04/2015). Option d'achat finale : 2 756,77 € HT ou reprise du véhicule suivant engagement sous conditions de votre Distributeur. Réservée à la clientèle professionnelle chez tous les Distributeurs Volkswagen Véhicules Utilitaires présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank – SARL de droit allemand au capital 318 279 200 € – Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 Avenue de la Demi-Lune, 95700 Roissy en France : RCS Pontoise 451 618 904 – Mandataire d'assurance et mandataire d'intermédiaire d'assurance enregistré à l'ORIAS 08 040 267 (www.orias.fr). 2) Garantie additionnelle de 2 ans incluse dans les loyers : coût mensuel : 1 €. Garantie souscrite auprès d'Opteven Assurances, société d'assurance et d'assistance au capital de 5 335 715 € – Siège social : 35-37, rue de L.Guérin, 69100 Villeurbanne : RCS Lyon n° 379 954 886 régie par le Code des assurances et soumises au contrôle de l'ACP. Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers souscrite auprès de COVEA FLEET SA – Capital de 93 714 549 € : RCS Le Mans B 342 815 339 – 160, rue Henri-Champion, 72100 Le Mans. Entreprise régie par le Code des assurances soumise à l'Autorité de contrôle prudentiel : 61 rue Taitbout, 75009 PARIS. Montants exprimés HT, hors prestations facultatives.

Véhicules

JPR Automobiles

Impasse de Monaco - Albasud - **MONTAUBAN** - 05 63 23 02 05

462 avenue Anatole de Monzie - **CAHORS** - 05 65 22 54 00

SOMMAIRE N°114
JUILLET 2015

ACTUALITÉS 2
Candidatez aux Trophées du Commerce !
Pourquoi adhérer à la FDAC 82?
Boutique « L'enfant Do »
Gérard Brunet, Tribunal de Commerce
90 entreprises mobilisées contre la maladie de Charcot
Retour sur le Salon des savoir-faire

ILS OSENT 14
« Le Grand Petit Studio » : rendre la vidéo accessible à toute entreprise

DOSSIER 15
Dynamisme : ces entreprises tarn-et-garonnaises qui bougent

PRATIQUE 22
Aide à l'apprentissage pour les TPE
TVA : télédéclaration pour tous !
Auto-entrepreneur : gare au risque de requalification en contrat de travail
Les Délices Lamarque
Le contrat initiative emploi
L'entretien professionnel
Découvrez le mémento « Prévenir ses difficultés : mode d'emploi »

FORMATION 31
Le travail de mémoire de Rémy Dervin
EGC : des parrains économiques prestigieux depuis 1996
La Nuit de l'alternance : information, orientation et convivialité

CCI Infos • Revue trimestrielle de la Chambre de Commerce et d'Industrie
• 22 allées de Mortarieu, BP 527, 82065 Montauban Cedex.
Tél. : 05 63 22 26 26. Fax : 05 63 22 26 29.
E-mail : cci82@montauban.cci.fr.
Site Internet : www.montauban.cci.fr
• **Directeur de la publication :** Jean-Louis Marty • **Rédaction :** Corinne Laval-Duboul
• **Éditeur :** ATC. Tél. : 03 87 69 18 18
• **Régie publicitaire :** ATC, Cédric Jonquières. Tél. : 06 10 34 81 33
• **Rédaction graphique :** Pixel Image • **Photos :** © CCI82, Fotolia.com • **Couverture :** © Fotolia.com • **ISSN :** 2103-8821
• **Impression :** Groupe Socosprint imprimeurs, 88000 Épinal. Certifiée PEFC CTP/1-013.

PEFC 10-31-1260

Projets et investissements : ces entreprises qui bougent !

Sans nier les difficultés auxquelles nombre d'entreprises font face ces derniers mois, certaines se développent avec succès ou annoncent des projets d'investissements : en témoignent de nombreux exemples de dynamisme aux quatre coins du département et dans tous les secteurs. C'est le thème du dossier central qui vous propose un panel d'initiatives locales. Découvrez ces témoignages d'entreprises qui bougent et qui se bougent. La prise de risques et les investissements, humains et matériels, conditionnent la vitalité de notre territoire et son avenir. Savoir-faire et compétences de proximité sont nos principales sources de création de richesses et donc d'emploi. Le rôle de la CCI est de s'en faire l'écho et d'en assurer la meilleure visibilité au-delà des frontières du Tarn-et-Garonne. Ayez le réflexe CCI et faites-nous partager vos projets et vos réussites d'entreprises !

Jean-Louis MARTY
Président de la CCI

Horaires d'ouverture de la CCI

ACCUEIL GÉNÉRAL
Du lundi au vendredi, de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30
22 allées de Mortarieu
82000 Montauban
Tél. : 05 63 22 26 26
Fax : 05 63 22 26 29
cci82@montauban.cci.fr
www.montauban.cci.fr

PREMIÈRE INFORMATION CRÉATION/REPRISE APPRENTISSAGE/ ALTERNANCE
Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30

CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES (CFE)
Du lundi au vendredi, de 9h à 11h30 et de 14h à 16h.
Fermé le mercredi après-midi.

CENTRE DE FORMATION CONSULAIRE GUY PÉCOU
Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30
61 avenue Gambetta
82000 Montauban
Tél. : 05 63 21 71 00
Fax : 05 63 21 71 09
cfc82@montauban.cci.fr

FORMALITÉS EXPORT CERTIFICATS D'ORIGINE
Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h30

INFORMATIONS ÉCONOMIQUES CHAMBERSIGN-CARNETS ATA
Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h.
Fermé le mercredi après-midi.

Les informations données dans ces pages ne peuvent en aucun cas se substituer à une recommandation personnalisée. Les textes publiés sont indicatifs et ne sauraient engager la responsabilité de l'éditeur, ni celles des experts cités.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Indices du Coût à la Construction ICC, de référence des loyers IRL, des loyers commerciaux ILC, loyers des activités tertiaires ILAT

- **1er trimestre 2015 :** 125, 19 (+0,37)
- **4e trimestre 2014**

1 625 (+0,62) - 125,29 (+0,37)
108,47 (+0,01) - 107,80 (+0,50)

- **3e trimestre 2014**

1 627 (+0,93) - 125,24 (+0,47)
108,52 (+0,05) - 107,62 (+0,43)

* Les évolutions mentionnées sont sur un an.

Depuis le 1er septembre 2014, l'indice du coût de la construction (ICC) ne fait plus partie des indices proposés comme indice de référence pour un bail commercial ou professionnel. Selon l'activité concernée, l'indice des loyers commerciaux (ILC) et l'indice des loyers des activités tertiaires (ILAT) pourront servir de référence pour la révision ou la conclusion des baux commerciaux (articles L145-34 du code de commerce).

PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.insee.fr

ICC / Base 100 au 4e trimestre 1953
IRL / Base 100 au 4e trimestre 1998
ILC / Base 100 au 1er trimestre 2008
ILAT / Base 100 au 1er trimestre 2010

Indice mensuel des prix à la consommation (ensemble des ménages avec tabac) - Base 100 en 1998

- **Avril 2015** 128,27 (variation sur un an : +0,1 %)
- **Mars 2015** 128.12
- **Février 2015** 127,28
- **Janvier 2015** 126,45
- **Décembre 2014** 127,73
- **Novembre 2014** 127,62

Valeur du Smic au 1er janvier 2015

- **Horaire brut** 9,61 €
- **Mensuel brut pour 151,67 heures (35 heures)** 1 457,52 €

Plafond Sécurité sociale au 1er janvier 2015

- **Mensuel** 3 170 €
- **Annuel** 38 040 €

Nombre d'établissements au RCS au 31/03/2015

- **Commerce :** 3 311
- **Industrie :** 1739
- **Services :** 3 311
- **Total :** 8363

CONTACT CCI
Espace Économie et Territoire
au 05 63 22 26 15

Commerçants : candidatez aux Trophées du Commerce !

Organisés en novembre prochain par la Fédération Départementale des Associations de Commerçants du Tarn-et-Garonne (FDAC) et ses partenaires, les Trophées du Commerce récompenseront les commerçants et les associations de commerçants ayant mis en œuvre une démarche de développement d'entreprise ou collective particulièrement remarquable et performante.

Quatre trophées seront décernés.
Pour les commerçants :
- dynamique commerciale,
- innovation Internet/e-commerce,
- reprise d'entreprise.

Pour les associations de commerçants :
- dynamique collective.

Le jury récompensera les initiatives les plus créatives, innovantes et réussies des commerçants et des unions commerciales.

Comment candidater aux Trophées du Commerce ?

Sont admis à concourir les commerçants de détail et prestataires du Tarn-et-Garonne sédentaires ou non sédentaires, inscrits au registre du commerce et des sociétés et les associations de commerçants et artisans du Tarn-et-Garonne dont les actions ou travaux présentés dans le cadre de ce challenge auront été réalisés en 2013 ou 2014. Vous êtes commerçant ou association de commerçants et vous souhaitez promouvoir votre démarche ? Retirez un dossier de candidature auprès de l'association de commerçants de votre ville, la FDAC ou la CCI : Catherine Maire/Valérie Bodens-Martin au 05 63 22 26 26 ou sur www.montauban.cci.fr

Soirée du Commerce le 28 novembre

Les Trophées du Commerce seront remis samedi 28 novembre à Beaumont-de-Lomagne. Les lauréats présenteront leurs activités et témoigneront sur la mise en œuvre de leur projet.
La soirée se déroulera autour d'un repas élaboré par l'Association des restaurateurs de Tarn-et-Garonne et la Fédération des vins du Haut Pays Toulousain en Tarn-et-Garonne et du spectacle « Une soirée au Cotton Club » qui vous transportera dans l'univers des clubs dancings new-yorkais, un véritable plongeon dans le club mythique du Harlem des années 30.

Pour participer à cette soirée, inscrivez-vous auprès de l'association de commerçants de votre ville, de la FDAC ou de la CCI : Catherine Maire/Valérie Bodens-Martin : 05 63 22 26 26. Participation : 30 €/participant.

AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
Une nouvelle gouvernance à l'ADE de Tarn-et-Garonne

Thierry Deville, 1er Vice-Président du Grand Montauban, a été élu Président de l'Agence de développement économique du Tarn-et-Garonne en remplacement de Guy-Michel Empociello à la suite du conseil d'administration qui s'est tenu le 10 juin dernier.

La nouvelle composition du bureau est donc la suivante :
- Président : Thierry Deville
- 1er Vice-président : Mathieu Albugues, au titre du Conseil départemental
- 2e Vice-président : Jean-Louis Marty, au titre des chambres consulaires
- 3e Vice-président : Brigitte Barèges, au titre du Grand Montauban
- 4e Vice-président : Alain Farella, au titre des entreprises, élu par ailleurs trésorier
- Secrétaire : Patrick Bezard Falgas
- Autre membre : Roland Delzers (Chambre de métiers et de l'artisanat)

L'INDUSTRIE DES FEMMES ET DES HOMMES TOURNÉS VERS L'AVENIR

Les entreprises industrielles midi-pyrénéennes sont l'un des principaux moteurs de l'économie de notre région. Une performance humaine et technologique à laquelle l'équipe de l'UIMM Midi-Pyrénées contribue chaque jour en répondant aux besoins de ses adhérents grâce à ses experts dans les domaines juridique, prévention-sécurité, ressources humaines, formation, attractivité des métiers, accompagnement dans le financement de projets de développement…

Objectif, œuvrer avec vous pour que vos talents fassent émerger la smart industrie d'aujourd'hui et de demain.

© L'ASTRONEF

Union des Industries
UIMM Midi-Pyrénées

CONTACT
Frédérique Jézégabel · Déléguée Générale
05 61 14 47 87 · fjezegabel@uimm-mp.com
www.uimm-mp.com

ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

Pourquoi adhérer à la FDAC 82 ?

La Fédération départementale des associations de commerçants de Tarn-et-Garonne (FDAC82) a été fondée en 1979. À ce jour, la fédération regroupe 17 associations de commerçants, représentant environ 820 commerçants/artisans dans le département.

En étant membres de la FDAC 82, les associations de commerçants s'assurent de la mutualisation de moyens, d'une large palette d'expériences et elles participent à la construction concertée de l'organisation du commerce d'aujourd'hui et de demain.

Au sein d'une ville ou d'un bourg centre, l'association permet de mettre en commun les projets et les ressources financières pour développer l'activité commerciale et fidéliser les consommateurs. Elle est l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics et constitue une véritable force de propositions dans les décisions concernant le commerce local (aménagements urbains, stationnement, plan de circulation, voirie…).

Pourquoi adhérer à une association ?

L'association de commerçants a vocation à défendre les intérêts de ses membres, à négocier avec les partenaires locaux et à mettre en place des opérations pour promouvoir ses différentes activités. Une véritable opportunité pour les commerces indépendants qui peuvent ainsi développer leur notoriété, leur trafic en magasin et leur chiffre d'affaires.

Pour un commerce indépendant, adhérer à une telle association peut présenter des avantages multiples :

- améliorer sa compétitivité,
- augmenter son offre commerciale,
- proposer de nouveaux services aux clients,
- accroître son chiffre d'affaires grâce, par exemple, à l'utilisation de chèques cadeaux mis en place au sein de l'association,
- participer à des groupes de travail pour animer et développer la zone de chalandise,
- être davantage informé des opérations événementielles mises en place dans le centre-ville, dans une zone industrielle, etc.,
- prendre connaissance des différentes études réalisées par des structures comme la CCI, notamment en ce qui concerne la gestion des soldes, de la période de Noël, etc.,
- représenter sa ville et participer à des salons nationaux ou internationaux.

CONTACT CCI
Catherine Maire au 05 63 22 26 26

ZOOM SUR…

Trois nouvelles associations

Trois nouvelles associations de commerçants/artisans ont vu le jour en ce début d'année. La CCI accompagne leur mise en place. Elles intègreront la FDAC dans les prochaines semaines.

- **Association Lauzert'in :** La toute nouvelle association de Lauzerte a été créée sous l'impulsion de trois commerçantes de la ville. Bénédicte Hebreux en est la présidente.
- **Unis Garonne :** Cette association est née en avril 2015. Elle fédère les entreprises du bassin de vie de Verdun-sur-Garonne. Son bureau prépare activement un programme d'animations pour dynamiser le commerce local. Delphine Mouronvalle en est la présidente.
- **Caylus : renouveau de l'association**

En avril dernier, une trentaine de commerçants s'est mobilisée pour recréer l'association de commerçants qui avait été récemment mise en sommeil. Cette nouvelle structure, présidée par Olivier Gentilin, portera l'organisation du traditionnel Marché des Potiers le 15 août.

La News des Associations de Commerçants de Tarn-et-Garonne

Pour être destinataire de la newsletter « Commerce » : inscrivez-vous au 05 63 22 26 26 !

© FOTOLIA.COM- OKALINICHENKO

Associations et groupements de commerçants et artisans de Tarn-et-Garonne

Fédération départementale des associations commerciales de Tarn-et-Garonne
Président : Franck Jalambic

Association des commerçants des marchés de Tarn-et-Garonne
Présidente : Édith Geoffroy

Auvillar
La Halle aux grains
Président : Pierre Brettes

Beaumont-de-Lomagne
Vis ta Lomagne
Président : Sébastien Oustric

Castelsarrasin
Ucac (Union des commerçants et artisans castelsarrasinois)
Présidente : Mariel Maurières

Caussade
Galu
Président : Franck Boissel

Caylus
L'Atelier d'artisanat et commerces
Président : Olivier Gentilin

Grisolles
ACG (Association des commerçants grisollais)
Président : Patrick Hercheux

Labastide-Saint-Pierre
Artcom Bastidiens
Présidente : Marina Durigon

Lafrançaise
Canal
Président : Christophe Gros

Lauzerte
Lauzert'in
Présidente : Bénédicte Hebreux

Moissac
Plein Vent
Présidente : Christiane Gasquet

Molières
Amic
Présidente : Monique Lacassagne

Montauban
Office de l'Artisanat et du Commerce (ODAC)
Les Créatifs de la Rue Mary Lafon
Présidente : Patricia Raynal

Montbeton
Amac
Président : Joël Moitié

Montpezat-de-Quercy
Association des commerçants et artisans
Présidente : Martine Balitrand

Nègrepelisse
Association des commerçants et artisans
Président : Philippe Felga

Roquecor
Association des commerçants et artisans
Présidente : Pierrette Perez

Saint-Antonin-Noble-Val
Association Côte Noble-Val
Président : Didier Weber

Saint-Étienne-de-Tulmont
Association des commerçants
Président : Yoann Pascal

Valence d'Agen
Association des artisans et commerçants des deux Rives
Co-Présidents : Nelly Calvet Lacoste et Serge Lachèvre

Verdun-sur-Garonne
Unis Garonne
Présidente : Delphine Mouronvalle

EXPORT

Le Trophée de l'Export Midi-Pyrénées 2015 a été attribué à l'entreprise montalbanaise Jaulent Industrie

Gérard Jaulent (Jaulent Industrie) et Alain di Crescenzo, président de CCI International Midi-Pyrénées, lors de la remise du Trophée de l'Export à la Région le 7 juillet dernier.

Depuis 1976, Jaulent Industrie conçoit des machines agricoles et des machines industrielles au service de l'agriculture afin de faire face à l'augmentation des coûts et à la raréfaction de la main-d'œuvre. Gérard Jaulent a voué sa vie à la création de machines et détient aujourd'hui un portefeuille de plus de 30 brevets ainsi que plusieurs marques et modèles déposés.
Cette 6e édition des « Trophées de l'Export Midi-Pyrénées », organisée par la Région, a pour objectif de valoriser les entreprises dynamiques à l'exportation selon leur catégorie (PME primo-exportateur, TPE artisanale, PME expérimentée), en leur remettant un trophée ainsi qu'une récompense de 10 000 € qui leur permet de financer un nouveau développement export (étude de marché, mission de prospection).

TRANSMISSION/REPRISE

Boutique « L'enfant Do » à Moissac : le cédant doit donner envie au repreneur !

Après trente ans d'activité, Brigitte Depeyre a décidé de céder sa boutique à Sophie Richard, l'une de ses fidèles clientes à qui elle a donné goût au commerce sans le savoir. Elles nous livrent chacune leur vision du commerce après trois décennies d'activité pour l'une et trois mois de reprise pour l'autre...

Brigitte, après trente ans d'activité, témoigne : *« Je savais qu'il fallait que j'envisage un jour de céder mon commerce mais je me donnais encore deux ans. Pourtant, l'opportunité s'est présentée à moi plus tôt que prévue et j'ai pris la décision en trois semaines d'accepter car Sophie, qui s'est manifestée spontanément, m'a tout de suite plu. Nous partageons les mêmes valeurs sur le commerce et la relation humaine qui doivent primer dans le métier. Après trente ans d'activité, on a forcément un attachement particulier à l'outil de travail. Je n'étais pas franchement pressée d'arrêter et mon souci était, avant tout, d'assurer la pérennité de la boutique. J'ai senti qu'avec Sophie c'était possible. Je voulais que mes clientes ne soient pas déçues et qu'il n'y ait pas de cassure. Je me suis engagée à rester huit mois à ses côtés pour assurer le passage de main dans les meilleures conditions, notamment pour l'aider à effectuer les achats et rassurer les clientes. En trente ans, j'ai noué une relation privilégiée avec la clientèle et je vis très bien cette transmission car j'ai confiance en Sophie pour assurer la suite. Avec son regard neuf, d'entrée de jeu, elle a su ce qu'il fallait améliorer. La façade de la boutique fut le premier chantier. Sophie a tout de suite vu que pour attirer de nouveaux clients il était indispensable de donner plus de visibilité à la devanture de la boutique. Une évidence qui ne m'avait pas sauté aux yeux malgré le temps passé ici… »*

Après trois mois de reprise, Sophie évoque son expérience : *« Sans le savoir, Brigitte m'a donné envie de devenir commerçante ! Sa façon de travailler me plaisait déjà en tant que cliente. Quand je venais seule à la boutique, sans mes enfants, Brigitte avait toujours une idée de ce qui leur plairait et elle ne se trompait jamais ! Après quinze ans dans la banque, en choisissant de me reconvertir, ma démarche consistait à avoir une plus grande maîtrise de mon travail pour ne plus être un simple rouage de l'entreprise.*

Nous sommes plusieurs jeunes commerçants motivés en centre-ville et très impliqués pour dynamiser la vie commerciale. Aujourd'hui, j'espère que d'autres boutiques s'installeront en centre-ville pour créer une dynamique commerciale encore plus forte. L'Enfant Do reste la même boutique avec le même service et encore plus de marques et de modèles tendances pour les juniors et les "ados". Je veux que cette boutique reste "la" bonne adresse des mères de famille sur le département pour habiller leurs enfants car c'est cette ambiance familiale et conviviale qui me plaisait en tant que cliente et que je veux conserver.

Ce qui n'a pas changé depuis la nuit des temps dans le commerce, c'est la règle numéro 1 : le choix d'un bon emplacement. Il faut être vu et donc être très bien placé car si on ne vous voit pas et si les clients ne peuvent pas se garer, vous êtes mort avant d'ouvrir ! C'est aussi l'atout de l'Enfant Do qui accueille aussi bien les habitués de la boutique que les touristes de passage, très nombreux à Moissac… »

CONTACT CCI
Reprise d'entreprise : 05 63 22 26 26

« En trente ans, j'ai noué une relation privilégiée avec la clientèle et je vis très bien cette transmission car j'ai confiance en Sophie pour assurer la suite. »

NISSAN

Innovation that excites

CHARGEZ UN MAXIMUM D'ÉQUIPEMENTS DANS UN PRIX MINIMUM.

30 JOURS FLASH NISSAN UTILITAIRES

NISSAN NAVARA KING CAB OPTIMA

À moins de **8€** HT/JOUR (1)

EN LLD SUR 60 MOIS ET 100 000 KM (4)

Hors premier loyer de 6 192 € HT.

NISSAN NV200 OPTIMA

À moins de **5€** HT/JOUR (2)

EN LLD SUR 60 MOIS ET 100 000 KM (4)

Hors premier loyer de 4 124 € HT.

NISSAN NV400 OPTIMA

À moins de **7€** HT/JOUR (3)

EN LLD SUR 60 MOIS ET 100 000 KM (4)

Hors premier loyer de 6 612 € HT.

LAUDIS AUTOMOBILES

ZAC Albasud • 82000 MONTAUBAN • Tél.05 63 022 800

Pour plus d'informations, rendez-vous sur **nissan-offres.fr**

OFFRES DE LOCATION LONGUE DURÉE TOUT COMPRIS

5 ANS de garantie d'entretien d'assistance de mobilité

Innover Autrement. (1) Calculé sur un mois de 30 jours, **hors 1er loyer majoré**. (2) Exemple pour Nissan NAVARA King Cab dCi 144 Optima neuf à partir de 7,63 € HT par jour*, soit 59 loyers mensuels de 229 € HT* (après 1er loyer de 6 192 € HT) : **Modèle présenté :** Nissan NAVARA King Cab dCi 190 Business avec option peinture métallisée, 1er loyer de **7 237 € HT** puis 59 loyers de **259 € HT***. (3) Exemple pour Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Optima neuf à partir de 4,63 € HT par jour, soit 59 loyers mensuels de 139 € HT* (après 1er loyer de 4 124 € HT) : **Modèle présenté :** Nissan NV200 FOURGON 4 portes dCi 90 Business avec option peinture métallisée, 1er loyer de **4 428 € HT** puis 59 loyers de **147 € HT***. (4) Exemple pour Nissan NV400 FOURGON L2H2 3t3 dCi 125 Optima neuf à partir de 6,63 € HT par jour, soit 59 loyers mensuels de 199 € HT* (après 1er loyer de 6 612 € HT) : **Modèle présenté :** Nissan NV400 FOURGON L1H1 2t8 dCi 110 Optima avec option peinture métallisée, 1er loyer de **5 628 € HT** puis 59 loyers de **179 € HT***. *Location Longue Durée Maintenance Diac Location 60 mois (limitée à 100 000 km) comprenant extension de garantie de 2 ans (au-delà garantie constructeur 3 ans), l'entretien **hors pneumatiques**, l'assistance véhicule et personnes et véhicule de remplacement option référence, selon barème et conditions contractuelles à disposition dans le réseau. Restitution du véhicule en fin de contrat ; sous réserve d'acceptation par Diac Location RCS Bobigny 329 892 368. N° ORIAS : 07 004 967. Assistance et véhicule remplacement souscrits auprès d'Axa Assistance France Assurances, RCS Nanterre 451 392 724 - 6, rue André Gide 92321 Châtillon Cedex (opérations soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 61, rue Taitbout 75009 Paris. Offres non cumulables avec d'autres offres, valables du 01/06/2015 au 30/06/2015 et **réservées aux artisans, commerçants, professions libérales, sociétés** (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux), dans les points de vente participants. NISSAN WEST EUROPE SAS au capital de 5 610 475 € - RCS Versailles N°B 699 809 174 - Parc d'Affaires du Val Saint-Quentin 2, rue René Caudron - CS 10213 - 78961 Voisins-le-Bretonneux Cedex.

Quelle mutuelle pour mon entreprise ?

Une mutuelle partenaire

Proximité, conseil, compétitivité…
Avec la Mutuelle Prévifrance, j'ai trouvé
le partenaire santé de mon entreprise. »

À compter du 1er janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.

Avec la Mutuelle Prévifrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.

Pour un audit personnalisé et sans engagement

N° Vert 0 800 09 0800
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.previfrance.fr

contact.entreprise@previfrance.fr

Votre agence à Montauban :

10, Rue Notre Dame
montauban@previfrance.fr

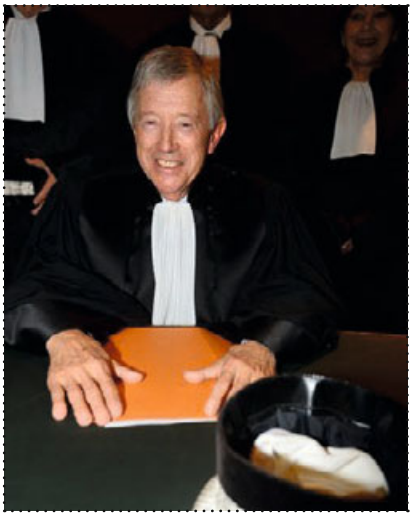
Mutuelle Prévifrance
Vous protéger, *c'est naturel*

© HVA Conseil 2014 - 4811 - Photos : Fotolia © Minerva Studio, Thinkstock © iStock - LuminaStock
Mutuelle Prévifrance - Siège social : 15, quai du Dr Gabriel - 47910 Agen Cedex 9 - Siège administratif : 80, rue Matabiau - BP 71269 - 31012 Toulouse Cedex 6 - SIREN n° 776 950 669.

GÉRARD BRUNET, PRÉSIDENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE

« En matière de difficultés, le pire est de ne rien faire et d'attendre ! »

Quand on évoque le Tribunal de commerce, on n'envisage jamais de s'y retrouver. Certes, les juges y appliquent la loi dans le strict respect du Code de commerce mais nous avons le souci d'être aussi des acteurs en prévention des difficultés à venir. La loi nous en donne les moyens, sans oublier pour autant le respect des créanciers. La confiance et la confidentialité des échanges sont la base de la relation qui doit exister entre le chef d'entreprise et le Tribunal de commerce pour éviter que les problèmes deviennent insurmontables pour l'entreprise. C'est une exigence forte que nous nous sommes fixée avec les 15 juges de Tarn-et-Garonne. Le pire est d'attendre et se dire que, demain, « ça ira mieux ». Ce n'est pas la bonne méthode ! Si j'ai un conseil à donner aux chefs d'entreprise, c'est de



venir vers nous dès le début des difficultés afin de les solutionner au plus vite, sans avoir à entrer en procédure. Une médiation, une conciliation valent toujours mieux qu'un procès ou une procédure judiciaire…

Comment le Tribunal de commerce peut-il agir en matière de prévention ?

Le terme « Tribunal » peut apparaître en contradiction avec celui de prévention. Il n'en est rien car les juges du Tribunal de commerce issus du monde de l'entreprise, du commerce, sont des chefs d'entreprise bénévoles, élus par leurs pairs pour leur apporter un soutien à travers leurs connaissances économiques, financières et juridiques ainsi que leur expérience dans la résolution des situations difficiles. En matière de difficulté, le pire est d'attendre. Si les problèmes sont traités en amont de toute judiciarisation, le Tribunal a les moyens d'éviter une procédure en utilisant notamment la conciliation. Il s'agit d'une prise de contact du chef d'entreprise totalement confidentielle avec le président du Tribunal de commerce qui va examiner les solutions

« Les moyens donnés au Tribunal et les conseils qu'il peut prodiguer aident à trouver un terrain d'entente… »

© FOTOLIA.COM - BRIMEUX

possibles au conflit, qu'il soit d'ordre bancaire, d'ordre relationnel entre associés ou encore avec des créanciers. Deux entreprises sur trois règlent leurs difficultés grâce à la conciliation, sans entrer en procédure.
Le mode alternatif de règlement des différends (MARD) est à privilégier, car il peut éviter à l'entreprise de se retrouver en redressement ou, pire, en liquidation. C'est un instrument de prévention efficace. Aucun procès n'est jamais totalement satisfaisant, alors que la médiation et la conciliation permettent de trouver un accord entre les deux parties avant qu'il ne soit trop tard.

Quels conseils donneriez-vous aux chefs d'entreprise en matière de prévention ?

Je les invite à rencontrer le plus fréquemment les professionnels de la prévention que sont les avocats et les experts-comptables en amont de leurs problèmes. C'est une exigence que doit avoir le chef d'entreprise avec ses partenaires : les consulter régulièrement et faire le point pour éviter les situations délicates.

Outre la conciliation, existe-t-il d'autres outils de prévention à disposition du Tribunal de commerce ?

Il existe d'autres procédures devant le Tribunal, notamment le mandat Ad Hoc qui permet de s'entourer d'un mandataire nommé par le président du Tribunal de commerce. Mais également, après une conciliation, la sauvegarde peut venir officialiser une situation difficile avant un éventuel redressement judiciaire afin de geler au plus vite les dettes et d'aider l'entreprise à reconstituer sa trésorerie.

Quelle est la conjoncture actuelle en Tarn-et-Garonne ?

Nous enregistrons une hausse des procédures collectives (redressements et liquidations) mais également des procédures de sauvegarde. Toutefois, ces chiffres sont à rapprocher de l'évolution de la création d'entreprise et des profils de créateurs souvent insuffisamment préparés. Certains candidats se lancent dans la création parfois un peu trop hâtivement, sans baliser ou maîtriser toutes les exigences incombant à la gestion d'une entreprise.
Un point rassurant cependant en Tarn-et-Garonne : il concerne les entreprises locales bien implantées et bien gérées, dont l'activité et le développement restent stables. Ce qui n'exclut pas qu'elle peuvent aussi avoir un jour besoin de l'aide du Tribunal de commerce pour passer une difficulté. 90 % des cas que nous connaissons au Tribunal ont trait à des problèmes de trésorerie avec la banque ou concernent des échéances impayées ou des assignations de la part des finances publiques ou de l'Urssaf. Le Tribunal aide à trouver un terrain d'entente avec les créanciers…

Quel est le profil des juges du commerce ?

Dans le souci des candidatures que nous avons, le critère le plus important est l'intérêt que le futur juge va manifester en apportant un soutien et une ouverture psychologique aux chefs d'entreprise qu'il reçoit. Il faut une vraie sensibilité entrepreneuriale, une disponibilité pour se mettre au service de l'Institution judiciaire, un souci de l'humain. Une nouvelle exigence que je fixe depuis deux ans est de tendre vers davantage de parité, en invitant les femmes chef d'entreprise à devenir juges du commerce.

© FOTOLIA.COM- CASTELBERRY

Agence régionale des métaux précieux
Achat or argent
Monnaies - Lingots
Vieux bijoux - Bijoux cassés
****
DEPUIS 1989
Monnaies anciennes
Billets de banque démonétisés
PAIEMENT IMMEDIAT
Se présenter muni d'une pièce d'identité et d'un justificatif de domicile récent obligatoires.
MONTAUBAN Numismatique
7 rue de l'Hôtel-de-Ville (à côté de la mairie)
82000 Montauban - 05 63 91 23 60
CASTELSARRASIN Numismatique
7 avenue du Maréchal-Leclerc (face Station Total)
82100 Castelsarrasin - 05 63 94 17 80
CAUSSADE Numismatique
3 rue de la République (entre la Poste et la mairie)
82300 Caussade - 05 63 63 06 98
transaction soumise à obligation fiscale pour le vendeur - Auto liquidation - Interdit aux moins de 18 ans - Paiement en espèces non autorisé

AGENDA

Sitevi 2015 : le Salon des agro-industries

Le Sitevi est un salon référence en matière de technologies pour l'agriculture et l'agroalimentaire et plus spécifiquement les filières vigne et vins et fruits et légumes. Il a lieu **en novembre à Montpellier** et la CCI vous propose pour la troisième édition consécutive d'y participer et d'intégrer l'espace Tarn-et-Garonne du salon ! Afin de promouvoir le savoir-faire et le dynamisme des entreprises du département, la CCI vous offre l'opportunité de présenter vos produits et votre savoir-faire sur un stand collectif. Participer à ce stand, c'est bénéficier d'un appui technique sur un espace mutualisé, d'une communication départementale et de rendez-vous organisés avec de potentiels acheteurs. Le Sitevi, c'est aussi l'opportunité pour vous de présenter vos nouveautés et de concourir au palmarès des innovations.

Ateliers Internet

- **21 septembre :** Le référencement de votre site Internet : les fondamentaux pour avoir un site visible dans les moteurs de recherche
- **16 novembre :** Construire sa stratégie e-commerce : les tendances du e-commerce, les facteurs clés de succès, les solutions techniques

En bref...

Jean-Pierre Grand (Les Crêtes de Pignols à Moissac) a été élu président de l'association des Logis. Il succède à Annie Cousseran (Chez Terrassier à Vaissac).

ENTREPRISES CITOYENNES

90 entreprises mobilisées contre la maladie de Charcot

Atteint de la maladie de Charcot (sclérose latérale amyotrophique SLA), Jean-Pierre del Rio ne marche plus mais reste toujours aussi déterminé. Chef d'entreprise dynamique très impliqué dans le milieu automobile, il met toute son énergie pour mobiliser son réseau professionnel contre cette maladie. Son action, il l'a portée lors de la 3e édition de la course à pied « Les Belles Montées », le 6 juin dernier, à la Salvetat-Belmontet, recueillant la mobilisation notamment de plus de 90 entreprises et plus de 22 000 euros.

« Je veux faire savoir au plus grand nombre que cette maladie terrible qui est en expansion peut toucher tout le monde sans prévenir et qu'il faut donc tous se mobiliser et faire un don pour faire avancer la recherche plus vite. J'ai été excessivement touché par l'accueil et la motivation des 90 entreprises qui ont choisi de soutenir cette action solidaire et citoyenne, car la maladie de Charcot n'est plus une maladie rare ! En revanche, on ne sait toujours pas expliquer pourquoi elle vous touche. Quand elle arrive c'est comme si vous preniez la foudre. Ce dont on est sûr, c'est qu'en l'état actuel de la recherche on en meurt. Il faut tous bien en être conscients et aller vite pour se mobiliser et aider l'association de recherche (ARSLA). Cette année, c'est plus de 22 000 euros de dons qui ont pu être reversés grâce à 90 chefs d'entreprise "citoyens et solidaires". Il faut faire mieux en 2016 et continuer à fédérer encore plus de monde. J'ai mobilisé tout mon réseau professionnel et tout le monde a fait un don. En septembre, nous organisons un grand match de rugby à Sapiac sous le patronage de

Petre Mitu, l'ancien international et demi de mêlée montalbanais, avec d'autres internationaux et de nombreux malades qui descendront sur le terrain », lance Jean-Pierre del Rio, déterminé dans son combat et avec la même énergie qui l'anime depuis 17 ans à la tête de sa belle entreprise. Entrepreneur dans l'âme, Jean-Pierre veut remercier tous les bénévoles de l'association « Les Belles Montées » ainsi que les entreprises et particuliers qui permettent de fédérer les énergies, réunir les moyens financiers et créer de la valeur et de la solidarité qui aident à lutter contre la maladie.

Plus d'infos : www.arsla .org

Marché public simplifié : plus facile pour les entreprises !

La facilitation de l'accès des PME à la commande publique est un des objectifs des acheteurs de l'État et de ses établissements publics.

Une priorité gouvernementale est aujourd'hui le déploiement du dispositif « Marché public simplifié » (MPS) qui facilite les modalités de réponse aux marchés pour les entreprises.

RETOUR SUR…

Le Salon des savoir-faire : un franc succès

Consciente des enjeux du secteur industriel et de la conjoncture actuelle du commerce, la CCI de Montauban a organisé, les 10 et 11 juin dernier, le 2e Salon « Échanges des savoir-faire professionnels » pour promouvoir les relations d'affaires et développer des synergies locales porteuses entre entreprises. Pendant deux jours, 82 exposants et professionnels ont accueilli les décideurs du Grand Sud-Ouest. « *Dans le contexte actuel, il faut trouver les moyens de renforcer nos entreprises. Mieux structurer les acteurs industriels d'un territoire et valoriser collectivement leurs savoir-faire, c'est leur donner plus de visibilité, favoriser des partenariats efficaces pour les aider à innover et à se développer pour atteindre de nouveaux marchés nationaux ou internationaux* », témoignent Alain Pécou et Agnès Timbre, de la CCI Montauban et Tarn-et-Garonne.

Les sociétés **Secom CopSonic** (Emmanuel Ruiz) et **SkyBirdview** (Stéphane Imbert) sont les lauréates des Trophées de l'Innovation du Salon des savoir-faire.

Un événement CCI, dédié aux professionnels de l'entreprise, organisé avec le soutien du Conseil départemental de Tarn-et-Garonne, la Communauté d'agglomération du Grand Montauban, la Caisse d'Épargne, l'association ETGM, La Poste, Harmonie Mutuelle, Aolia.

« LE GRAND PETIT STUDIO » – MONTAUBAN
BENJAMIN LAPORTE ET BENJAMIN BROUSSE

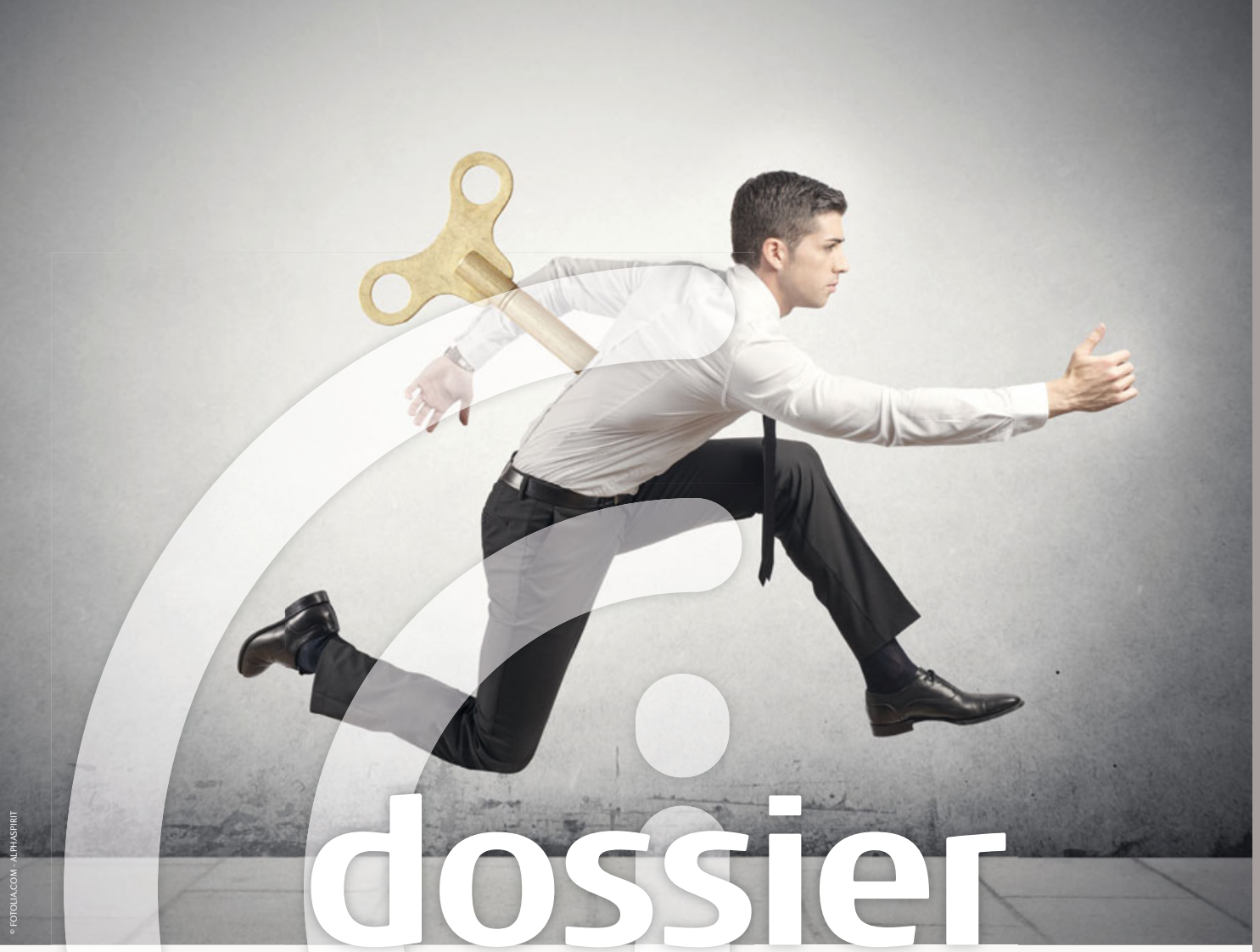
Rendre la vidéo accessible à toute entreprise

Amis d'enfance, Benjamin Laporte et Benjamin Brousse décident de changer de vie et d'associer leur passion et leurs compétences pour créer une société spécialisée dans la production vidéo, avec pour objectif de mettre cet outil de communication au service du plus grand nombre d'entreprises.

Benjamin Brousse : *« La création du Grand Petit Studio aujourd'hui correspond à une logique de développement de nos activités respectives, chacun dans nos spécialités : gestion commerciale et création artistique. Nous sommes spécialisés dans le tournage vidéo et notre démarche commerciale consiste à diversifier le plus possible notre clientèle en développant au maximum l'utilisation de la vidéo dans les structures qui n'y ont pas encore eu accès, souvent par méconnaissance du pouvoir de l'image d'ailleurs. Il y a une vraie démocratisation de la vidéo ces derniers temps et une baisse du coût des moyens de production qui rendent nos prestations très accessibles à toute entreprise. C'est un atout de travailler avec des clients prestigieux et c'est aussi un plaisir d'aider des petites entreprises à se développer en mettant leurs savoir-faire en valeur. Le pouvoir de l'image permet d'expliquer et de faire adhérer à un message. La jeune génération de chefs d'entreprise l'a bien compris, la vidéo fait partie intégrante de leur stratégie de communication pour promouvoir leur entreprise. C'est un secteur d'avenir car le pouvoir de l'image est énorme. Les publicitaires l'ont compris depuis très longtemps et c'est un outil puissant pour convaincre ».*

« C'est un secteur d'avenir car le pouvoir de l'image est énorme. Les publicitaires l'ont compris depuis très longtemps et c'est un outil puissant pour convaincre. »

Benjamin Laporte : *« J'ai passé huit ans en agence avant de créer mon auto-entreprise. Pendant douze ans, j'ai donc validé que le potentiel économique régional était bien là et que Montauban avait un vrai potentiel et de vrais besoins. Mais, seul aux commandes de mon auto-entreprise pendant quatre ans, j'étais très vite limité et il est difficile de tout gérer. Dans notre métier, il faut être créatif et à l'affût des nouvelles tendances ; le fait de travailler en équipe avec Benjamin aujourd'hui permet de stimuler cette créativité et de penser à développer l'entreprise avec d'autres moyens. Le choix de s'installer à Montauban est lié à la qualité de vie que la ville offre. Ici, une jeune entreprise n'est pas perdue au milieu de mille et une autres concurrentes comme dans les grandes agglomérations. On peut nous identifier beaucoup plus vite à cette échelle où le contact humain compte encore énormément pour nouer des relations commerciales. La vidéo sur Internet se développe à grande vitesse. Les spécialistes prévoient que, dans deux ans, 94 % des messages publicitaires se feront en vidéo. Le pouvoir de ce média est deux fois plus fort pour convaincre ou toucher une cible. »*



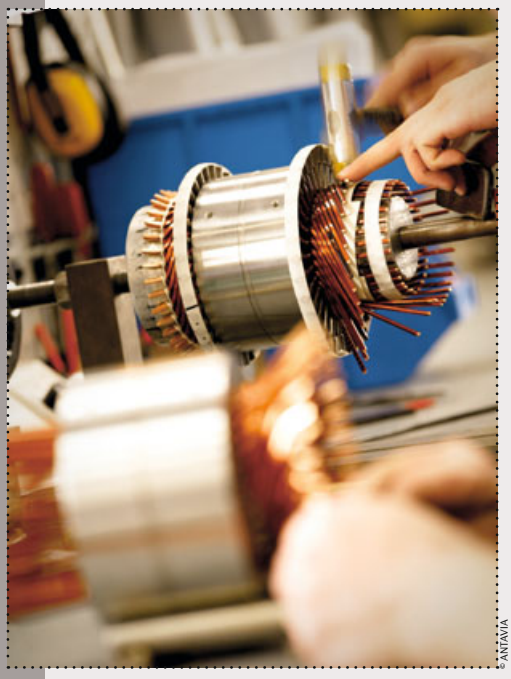
© FOTOLIA.COM - ALPHASPIRIT

dossier

DYNAMISME

Ces entreprises tarn-et-garonnaises qui bougent

Le Tarn-et-Garonne affiche une économie dynamique avec un tissu de PME diversifié et des chefs d'entreprise entreprenants. Bon nombre d'entreprises se développent ou annoncent des projets d'investissements. Découvrez un panel d'entreprises qui bougent que ***CCI Infos*** a souhaité mettre en lumière pour promouvoir l'esprit d'entreprise et le dynamisme des entreprises.


© ANTAVIA

Perspective du futur bâtiment d'Antalia, situé zone de Sépat à Campsas.

CARTE D'IDENTITÉ
- Maintenance et réparation aéronautique
- 85 salariés (Dieupentale et Paris)
- 17,5 millions d'euros de chiffre d'affaires

JEAN-GABRIEL HUERTA, DIRECTEUR CO

Antavia : décollage

RACHETÉE EN 2007 PAR LE GROUPE AMÉRICAIN AMETEK (15 000 SALARIÉS DANS LE MONDE), la PME tarn-et-garonnaise spécialisée dans la réparation et la révision d'équipements aéronautiques poursuit sa croissance sur le marché des MRO* Indépendants (Maintenance, Repair and Overhaul : Maintenance, réparation, révision générale des équipements de l'avion). La force d'Antavia, PME de 85 salariés, est d'avoir su conserver agilité et indépendance, tout en bénéficiant aujourd'hui de la force de frappe d'un grand groupe. Déménagement annoncé à Campsas, dans 3 000 m² de locaux flambant neufs, pour assurer leur prochain décollage en 2016.

Antavia a la capacité d'être l'interlocuteur unique pour tout ou partie de la maintenance. Où qu'il soit dans le monde, le client bénéficie de la même prestation.

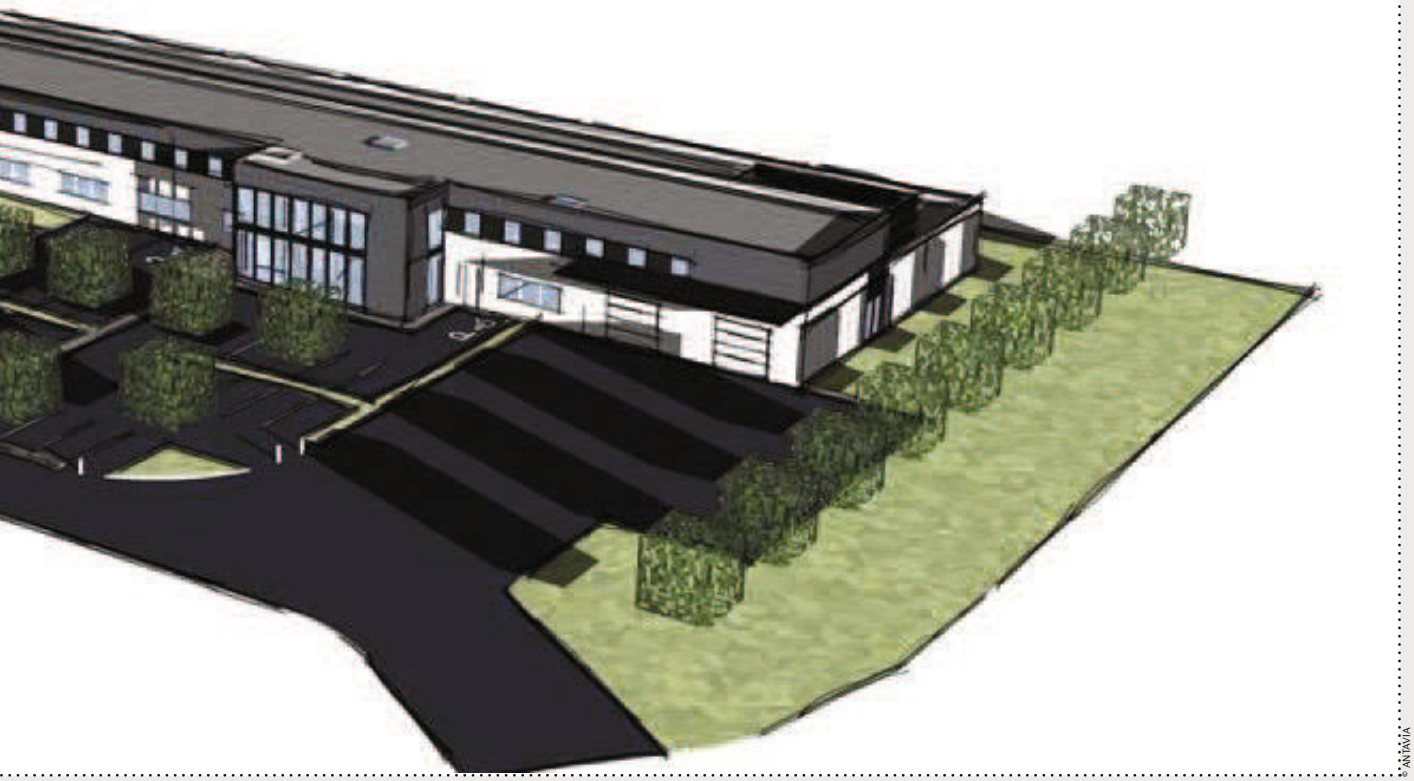
Quelle a été la force d'Antavia ces cinq dernières années ?

On reste une PME, en se battant tous les jours pour défendre nos marges et notre indépendance. En même temps, on sait qu'on a un groupe important derrière nous et qui nous soutient dans nos projets. L'Américain Ametek, ce sont près de 15 000 personnes dans le monde et un chiffre d'affaires annuel de plusieurs milliards de dollars. Ça donne des ailes pour avancer…

Antavia a su s'adapter ces derniers temps aux mutations de l'aéronautique, notamment face à l'entrée des OEM (équipementiers) sur le marché de la maintenance. La tendance des industriels n'étant plus seulement de vendre des avions ou des équipements, mais bien des services de maintenance derrière censés optimiser le coût de l'entretien des équipements.

Et sur ce marché, Antavia a la capacité assez rare dans le monde de pouvoir intervenir sur tous les composants de l'avion à l'exception des moteurs et instruments de bord, tout en étant une des rares entreprises spécialisées dans le bobinage (une vingtaine de sociétés agréées dans le monde).

Antavia a également dû se transformer en logisticien car, dans certains contrats, nous devons aller chercher au pied de l'avion les pièces à réparer et les



© ANTAVIA

MMERCIAL ET MARKETING
en 2016

réacheminer une fois le travail réalisé, parfois dans des délais très courts.

Le marché de la maintenance aéronautique est-il dynamique ?

Directement lié au transport aérien, le marché du MRO, sur lequel Antavia se développe depuis près de 30 ans, est promis à un bel avenir mais de plus en plus concurrentiel. Il faut se battre pour protéger nos marges et investir pour rester compétitifs, à l'aide de compétences humaines et de matériels de plus en plus qualifiés.

La maintenance est un marché dynamique car très lié au marché du transport aérien qui est en croissance. Il s'agit d'un marché porteur, notamment sur des zones à fort trafic telles que l'Asie et l'Amérique du Sud. Néanmoins, la concurrence est vive. Il est donc nécessaire de se différencier des concurrents. Antavia mise sur 30 ans d'expérience et des capacités techniques très spécifiques en bobinage aéronautique, électronique, hydraulique, électricité…, qui permettent au client de confier à nos équipes l'entière maintenance d'une grande partie de leurs équipements.

Antavia a la capacité d'être l'interlocuteur unique pour tout ou partie de la maintenance. Où qu'il soit dans le monde, le client bénéficie de la même prestation. Nous jouons la carte de la proximité et de la qualité de service maximale permettant au client d'optimiser au maximum les opérations de maintenance des équipements avant d'envisager de les remplacer à neuf. L'objectif étant de laisser l'avion le moins longtemps possible au sol… Dans nos ateliers, il y a des trains d'atterrissage, des roues, des WC, des écrans, des fours, des toasteurs, des démarreurs, des robinets…, pratiquement toutes les pièces possibles et imaginables d'un avion. Notre métier, c'est de réparer seulement ce qui a besoin d'être réparé.

Quels sont les projets d'Antavia ?

Historiquement positionnée sur l'électricité, son cœur de métier, Antavia poursuit son développement au travers d'une très large offre intégrée de services assurés par le panel des entreprises du groupe Ametek. Une force de frappe qui permet à la PME de se positionner désormais sur de très gros marchés. Les facteurs clés de succès résident aujourd'hui dans le développement de l'outil industriel pour le maintenir à un bon niveau de performance grâce à des investissements matériels et humains et à une politique de recherche et développement redoublant les innovations technologiques des constructeurs par des innovations techniques de maintenance. Un investissement de 4 millions d'euros est en cours avec la construction de notre nouvelle usine à Campsas dès 2016.

De plus, au travers du groupe Ametek déjà implanté dans 120 pays, Antavia s'ouvre vers de nouveaux horizons où d'importants viviers de croissance et de trafic aérien sont concentrés : Amérique du Sud, Moyen-Orient et Asie. Nous prévoyons de renforcer notre présence, notamment au Brésil, sur l'aéroport de Sao Paulo.

* MRO : Maintenance (inspection périodique de l'équipement qui suit un programme, remplacement systématique d'organes ou de parties d'organe), réparation (remise en marche après une panne) et révision générale (démontage et contrôle approfondi de chaque pièce, mise aux normes ou évolution des versions).

À droite sur la photo, Fabien Dotto a mis en place un libre-service afin de faciliter l'accès des clients aux produits.

FABIEN DOTTO, RESPONSABLE D'AGENCE CCL À MOISSAC

CCL-Moissac : plus de services et de flexibilité pour les clients

LE COMPTOIR COMMERCIAL DU LANGUEDOC, PLUS CONNU SOUS SES INITIALES CCL, fêtera bientôt ses 130 ans et offre un vaste choix de produits parmi les grandes marques en chauffage, sanitaire, matériaux de construction, outillage, électricité...

Entreprise familiale spécialisée dans le négoce de produits destinés aux bâtiments, du gros œuvre à la finition, l'une des plus anciennes de la région (fondée à Castres), CCL est considéré comme l'un des géants de la région en termes d'acier, d'outillage-quincaillerie, de chauffage-sanitaire-plomberie et de matériaux de construction-carrelage-menuiserie. Elle est implantée en Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon et Aquitaine, à travers une soixantaine de dépôts.

À Moissac, c'est une équipe de quatre spécialistes qui accompagne les clients dans l'élaboration de tous leurs chantiers de construction et de rénovation. Chez CCL, du pro au particulier, tous les travaux ont leurs solutions.

« Chaque manager du groupe adapte sa politique commerciale en fonction de la typologie de sa clientèle. C'est ce que nous faisons à Moissac. Pour faire face à la baisse de volume, il fallait trouver des solutions commerciales. Faire la guerre des prix, tout le monde peut le faire et on en sort souvent perdant. En revanche, proposer plus de services et des horaires d'ouverture flexibles, c'est payant. Aujourd'hui, l'artisan doit savoir vendre un bon argumentaire technique, en plus de son savoir-faire. Il faut qu'il fasse acte de vente. Nous l'aidons au maximum en lui fournissant les bons arguments, en nourrissant les devis et en proposant des salles d'exposition où les particuliers peuvent venir voir les produits. Ce sont autant de supports qui aident notre clientèle d'artisans à convaincre leurs clients.

Le métier a beaucoup changé, le monde des grossistes aussi. Il s'est ouvert aux particuliers tout en privilégiant l'accueil et le service aux professionnels. C'est le mixe des deux qui fonctionne bien aujourd'hui. Le professionnel a besoin qu'on lui simplifie la vie et qu'on lui présente les produits pour mieux convaincre ses clients. C'est ce service qui fait la différence. Le but est de maintenir un lien humain et commercial toujours très fort avec nos clients. Nous les invitons tous les mois à venir découvrir des nouveautés lors de nos "Matinées comptoir" axées sur la présentation de produits par le fabriquant. Nous assurons également un relais d'information auprès des professionnels concernant la veille technique. C'est une sorte de formation continue très appréciée par nos clients.

L'objectif est que l'artisan soit tenu informé des nouvelles tendances afin qu'il soit le moins décalé possible par rapport au marché. Les particuliers sont très informés en matière de tendances et de prix et sont très demandeurs des dernières nouveautés. La technologie va tellement vite qu'il faut être en veille permanente et très présent sur le terrain. Plus de services et de la convivialité dans les relations humaines permettent de créer du lien et souvent de développer des relations d'affaires naturellement.

La politique du prix est importante mais ne suffit plus pour se démarquer. Il faut croire en autre chose que le prix et miser sur une relation qui se construit petit à petit. La confiance se gagne au fil du temps et c'est un travail de fond. Au final, les professionnels se reconnaissent assez bien dans des valeurs humaines et dans le service et tout le monde s'y retrouve. »

DOMINIQUE AYMARD

Aymard Sas-Montauban : un développement « épicé » fidèle aux racines locales

DANS LA FAMILLE AYMARD, LES HOMMES ET LES RECETTES sont inspirés depuis plus de 30 ans par le goût de l'authentique et de la qualité.

Bernard et Danièle, les fondateurs de la boyauderie, ont transmis à leurs fils, Dominique et Fabrice, leur passion pour la qualité dans un métier artisanal fidèle à ses racines locales. Employant une vingtaine de collaborateurs, la société Aymard, implantée depuis 1981 à Montauban, est spécialisée dans la production et la commercialisation de boyaux naturels servant à la charcuterie. La boyauderie s'est diversifiée en 2007 dans la production locale de mélanges d'épices et marinades. Une activité complémentaire d'un volume de 130 tonnes en 2014, avec un objectif pour 2015 de 155 tonnes.

Quelle est la stratégie commerciale d'Aymard ces dernières années ?

Notre volonté est d'investir dans l'outil de travail et de préserver la qualité de nos produits au plus haut niveau et donc d'y mettre tous les moyens nécessaires. L'activité agroalimentaire oblige à viser un niveau toujours plus haut en termes de qualité. Après deux millions d'euros d'investissements réalisés en 2007, nous avons pu tripler la capacité de production. Nous avons comme projet d'investir dans un nouveau bâtiment qui serait exclusivement consacré aux ingrédients. Nous vendons chaque année environ l'équivalent en boyaux de 1,5 fois le tour de la terre ! Soit 60000000 de mètres par an ou 164000,562 mètres par jour ! Nous développons donc notre outil de production en conséquence, tout en restant fidèles à nos racines locales et artisanales ; c'est ce qui fait la force de l'entreprise. Jusqu'à présent, nous vendons exclusivement en France mais notre volonté est de nous développer à l'export. Nous venons de créer une nouvelle gamme, "French Gourmet Promenade", à destination du marché américain que nous venons de présenter au Fancy Food Show de New York. Cette mission à l'export est menée par mes deux nièces encore étudiantes, Manon et Mathilde, dont je suis particulièrement fier. J'espère que cette mission les aura inspirées pour continuer un jour à innover à nos côtés, si elles le souhaitent.

Comment l'entreprise familiale créée en 1981 sur 100 m² avec trois salariés est-elle devenue en 2015 une PME de 21 salariés avec un chiffre d'affaires de 11 millions ?

Nos parents nous ont transmis dans les années 90 un outil de travail qu'ils ont développé en s'adaptant aux évolutions du marché et de la consommation. Avec mon frère, notre stratégie a été de maîtriser l'intégralité de la chaîne de production : de la collecte à la commercialisation des produits. La force d'Aymard depuis plus de 30 ans est de proposer une offre très qualitative, toujours innovante et forcément compétitive. Nos derniers investissements en 2007 nous ont permis d'accélérer la capacité de production et d'innovation, ce qui est fondamental pour se développer. Nous avons également misé sur la complémentarité de l'activité des mélanges d'épices et ingrédients, tout en renforçant notre gamme de produits historiques. Nous avons bien sûr en interne des compétences très pointues, notamment en formulation de recettes et, pour parfaire l'équipe, nous avons intégré un laboratoire de recherche et développement.

Aymard SAS au Fancy Food Show 2015 de New York

Aymard (21 salariés, 11 millions d'euros de chiffre d'affaires) a investi en 2007 (12 salariés - 5 millions de chiffres d'affaires) près de deux millions d'euros dans la construction d'une unité de 2000 mètres carrés. Cette nouvelle usine a permis de tripler la capacité de production en 2015.

PROPULSÉE SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE LORS DU SALON DES OBJETS CONNECTÉS DE LA SILICON VALLEY ET DU FINOVATE (CALIFORNIE), le rendez-vous mondial des solutions innovantes dans le secteur bancaire, CopSonic vient encore de se distinguer avec le Prix Innocherche remis à Paris et le Trophée de l'innovation du « Salon des savoir-faire ». La start-up, basée à Montauban, concentre son activité autour des technologies du son et des ultrasons et envisage de renforcer ses équipes en France, grâce à une deuxième levée de fonds lui permettant de se développer notamment sur le marché des objets connectés. Interview d'Emmanuel Ruiz, PDG de CopSonic.

Emmanuel Ruiz, PDG de CopSonic, lors de sa visite chez le géant Google en mai dernier à Mountainview (Californie USA), au siège de Google.

EMMANUEL RUIZ, PDG

CopSonic-Montauban : payer avec son mobile grâce aux ultrasons

La France est-elle porteuse d'innovation, vu de l'étranger ?

La France occupe aujourd'hui une bonne place en termes d'innovation, ce qui n'était pas le cas il y a trois ans. Pour donner un exemple, sur huit start-up finalistes au Salon des objets connectés de la Silicon Valley, trois étaient françaises (dont CopSonic). Mais la problématique actuelle en France est la difficulté de trouver des investisseurs. La lourdeur administrative française demande beaucoup d'énergie et de temps…

Quel est l'avantage de la technologie CopSonic ?

Il s'agit du premier système universel de paiement mobile sans contact, basé sur la communication sonique transitant à travers les haut-parleurs et les microphones des appareils.

La technologie CopSonic est compatible avec 100 % des téléphones et smartphones existants, contrairement aux technologies NFC qui équipent moins de 10 % des smartphones et 0 % des mobiles. Plusieurs brevets ont été déposés concernant la sécurité des transactions et l'authentification en champ proche qui sont au cœur de la problématique du paiement mobile sécurisé. CopSonic apporte une plus-value à la relation client. On obtient des profils d'utilisateurs extrêmement intéressants pour développer des applications marketing, une technologie unique qui permet d'avoir un meilleur retour sur la consommation.

CopSonic propose une technologie peu onéreuse développée à partir des ultrasons, dont l'avantage est le taux d'équipement : 100 % des consommateurs. On peut par exemple transformer le téléphone mobile d'un client en porte-monnaie électronique et celui du commerçant en terminal de paiement. L'enjeu est capital pour nombre de pays émergents, notamment en Afrique.

Quels sont vos projets de développement ?

Nous nouons des partenariats avec des banques et des opérateurs téléphoniques.

Sur ce marché stratégique, nous bénéficions de l'intérêt de grandes institutions mondiales. Nous étions présents à la conférence du G20 sur l'inclusion financière organisée par la Banque mondiale en Australie, à la conférence de l'UPU (ONU) et à la "Crypto-monnaie et inclusion bancaire" organisée par la fondation Bill & Melinda Gates.

Désormais, nous devons concrétiser au plus vite une levée de fonds de deux à trois millions d'euros pour renforcer notre équipe Recherche et Développement afin de maintenir et développer l'activité à Montauban.

Pour poursuivre son évolution, l'entreprise a également une centaine d'applications à son actif (cybersécurité, détection de proximité, Internet des objets et marketing web to store…) et poursuit son partenariat avec Microsoft et d'autres géants mondiaux. Désormais, CopSonic mise sur le dynamisme de l'Internet des objets, dont la croissance est forte. Pour preuve, la PME se prépare à lancer sur le marché l'interrupteur à ultrasons…

ROMAIN CASSAN ET PIERRE-ANDRÉ GARRIGUE

Discothèque Le Fhloston-Montauban : créer une entreprise bien rythmée !

Romain Cassan et Pierre-André Garrigue ont été un peu à la « même école » en matière d'apprentissage de la relation client et du sens de l'entreprenariat. Tous deux diplômés d'écoles de commerce, respectivement l'EGC Montauban et l'ISEG Toulouse, les deux entrepreneurs ont très vite concrétisé leur projet de création d'entreprise en créant la discothèque Le Fhloston à Montauban. Après une solide expérience, tous les deux dans la grande distribution puis dans l'hôtellerie à l'étranger pour Romain, les deux amis se retrouvent à l'ouverture du bar que Pierre-André venait d'ouvrir en 2013. De ces retrouvailles naît l'idée de transformer le Fhloston en véritable boîte de nuit généraliste et très tendance qui, depuis son ouverture en avril 2014, n'en finit pas de se développer grâce à une clientèle très variée et nombreuse tous les week-ends. Interview.

Quel bilan tirez-vous de ces deux premières années ?

Le soir de l'ouverture, nous avons accueilli plus de 700 personnes et, depuis, on creuse le sillon en travaillant autour d'événementiels. On ne s'attendait pas à un tel succès tout de suite. On avait même prévu de travailler à côté pour gagner notre vie. Mais, au vu de l'activité, l'entreprise a dû se développer plus vite que prévu ! Nous avons embauché et structuré l'entreprise en investissant dans une équipe professionnelle de sept personnes dédiée à la sécurité. C'est pour nous un souci permanent pour pérenniser l'activité. Concernant l'activité en elle-même, il faut sans cesse redoubler de créativité pour rester attractif. Notre travail consiste à faire venir des DJ et des artistes qui font danser plus de 1 000 personnes tous les week-ends. L'ambiance généraliste et très tendance plaît beaucoup et c'est le fruit de tout un travail en amont de la soirée qui nous occupe toute la semaine !

Quels sont vos projets de développement ?

Nous continuons à investir dans divers travaux : mise en conformité, agrandissement, embellissements, sanitaires, terrasses et aménagements du parking. Le milieu de la nuit a ses contraintes et nous avons un double challenge à relever : celui lié à toute création d'entreprise et celui de la sécurité, car nous y sommes particulièrement attachés et la vie de l'entreprise en dépend à chaque soirée. Le Fhloston est un lieu convivial et l'on tient à ce que les clients s'y sentent bien pour faire la fête comme des invités d'une soirée.

Nous misons beaucoup sur la qualité de l'ambiance. Tous les week-ends sont différents mais l'ambiance reste la même. Il faut se renouveler et trouver des idées pour se différencier. Il faut être à la fois créatif et pragmatique. Dans ce milieu, l'un ne va pas sans l'autre ! On prend les décisions à deux et il y a un vrai échange d'idées qui fait avancer l'équipe de 16 salariés de notre jeune entreprise qui grandit plus vite qu'on ne croyait mais on reste vigilants et très prudents dans nos projets.

APPRENTISSAGE

Aide à l'apprentissage pour les TPE (moins de 11 salariés)

Le décret n° 2015-773 portant sur la création d'une aide en faveur des très petites entreprises (moins de 11 salariés) embauchant des jeunes apprentis est parue le 29 juin dernier. Cette aide forfaitaire, versée par l'État, est fixée à 4 400 euros au titre de la première année du contrat d'apprentissage signé par un jeune mineur employé. Elle est cumulable avec les autres dispositifs de primes et d'aides existantes. Elle a pour objectif d'augmenter le recrutement d'apprentis préparant un CAP, un baccalauréat ou un brevet professionnel.

PLUS D'INFOS
www.legifrance.gouv.fr

Suramortissement

Une mesure exceptionnelle pour soutenir l'investissement productif

Afin d'encourager l'investissement des entreprises, le gouvernement a mis en place une mesure exceptionnelle de suramortissement. Elle sera applicable pendant un an et concernera tous les investissements réalisés entre le 15 avril 2015 et le 14 avril 2016. Elle consiste à ajouter à l'amortissement classique, une déduction complémentaire de 40 %. Les entreprises pourront donc amortir les biens acquis pendant cette période à hauteur de 140 % de leur valeur.

Quels amortissements sont concernés ?

La mesure porte sur les cinq catégories d'investissements productifs aujourd'hui éligibles à l'amortissement dégressif prévu à l'article 39 A du CGI :

- les matériels et outillages utilisés pour des opérations industrielles de fabrication ou de transformation,
- les matériels de manutention,
- les installations destinées à l'épuration des eaux et à l'assainissement de l'atmosphère,
- les installations productrices de vapeur, de chaleur ou d'énergie à l'exception des installations utilisées dans le cadre d'une activité de production d'énergie électrique bénéficiant de l'application d'un tarif réglementé d'achat de la production,
- les matériels et outillages utilisés à des opérations de recherche scientifique ou technique.

Les logiciels indissociables de ces biens de production, de transformation et de recherche ainsi que ceux qui contribuent aux opérations industrielles de fabrication et de transformation sont aussi éligibles. Ainsi, l'investissement dans des technologies numériques au service de l'outil industriel (comme l'achat d'une imprimante 3D dédiée à la production) pourra donner lieu au suramortissement. La mesure concerne les investissements réalisés entre le 15 avril 2015 et le 14 avril 2016.

Que m'apporte le suramortissement ?

Les entreprises peuvent amortir les biens à hauteur de 140 % de leur valeur, ce qui leur apporte un double avantage, en termes de trésorerie et en termes de rendement.
Ainsi, pour un investissement de 100 000 euros, l'économie d'impôt, s'ajoutant à l'amortissement classique, sera, pour un taux normal d'impôt sur les sociétés, d'environ 13 000 euros.

Comment procéder ?

Les entreprises qui investissent dans l'acquisition ou la fabrication de biens d'équipements éligibles pourront déduire 40 % de la valeur d'origine du bien (en plus de l'amortissement). Cette déduction est répartie de manière linéaire sur la durée d'amortissement du bien. Elle est sans incidence sur la valeur nette comptable du bien car elle s'opère de manière extra-comptable (ligne « déductions diverses »).
La déduction s'applique également aux entreprises qui prennent en crédit-bail ou en location avec option d'achat les biens d'équipement éligibles à la mesure.

TVA

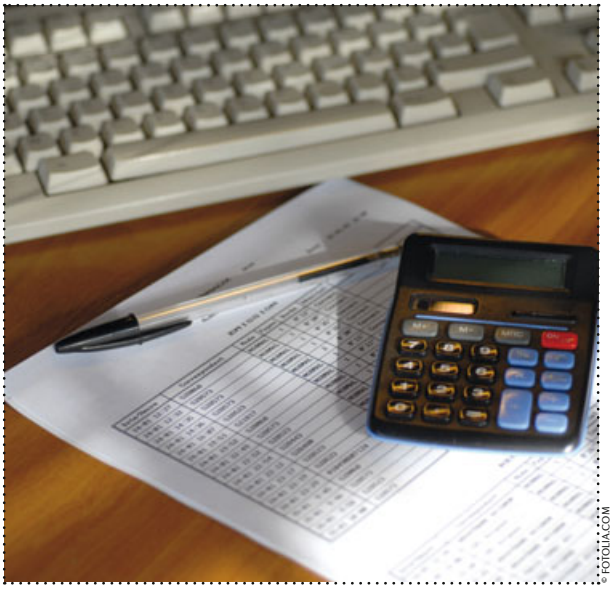
Télédéclaration pour tous !

Depuis le 1er octobre 2014, l'obligation de télédéclarer et de télérégler la TVA a été étendue à toutes les entreprises soumises à un régime réel d'imposition.

L'obligation de télédéclarer s'applique aux déclarations de résultats depuis mai dernier. Les entreprises ont le choix de réaliser leurs démarches directement et gratuitement sur internet (mode de télétransmission EFI sauf pour les professionnels imposés en bénéfices agricoles) ou de faire appel à un intermédiaire qui transmet un fichier de déclarations à l'administration fiscale (mode de télétransmission EDI).

Pour aider les usagers professionnels soumis pour la première fois à l'obligation d'utiliser les téléprocédures, la Direction générale des finances publiques (DGFiP) a souhaité que les professionnels de l'expertise comptable et les organismes de gestion agréés assurent un accompagnement gratuit des entreprises concernées.

Liste des organismes proposant un accompagnement gratuit sur www.impots.gouv.fr


© FOTOLIA.COM

Nouvelle Hyundai i20
1.1 CRDI 75 Business Blue Drive
265 € PAR MOIS (2) SANS APPORT*
Location Longue Durée sur 48 mois et 80 000 km

Nouvelle Hyundai i30
1.6 CRDI 110 Business Blue Drive
289 € PAR MOIS (3) SANS APPORT*
Location Longue Durée sur 48 mois et 80 000 km

Régulateur et limiteur de vitesse (1)

Système multimédia tactile avec navigation Europe (1)

Caméra de recul (1)

Système Bluetooth® avec reconnaissance vocale (1)

SERVICES INCLUS
Entretien Maintenance
Assistance 24h/24 - 7J/7
Garantie perte financière
Véhicule relais

Consommations mixtes (l/100 km) - émissions de CO_2 (en g/km) des modèles présentés : gamme Hyundai i20 : de 3,8 à 5,5 - de 97 à 127 ; gamme Hyundai i30 : de 3,6 à 6,0 - de 94 à 138.
(1) Les équipements sont disponibles selon versions et options sur Hyundai i20 et Hyundai i30. (2) Exemple de prix, au 26/06/2015, pour la Location en Longue Durée d'une nouvelle Hyundai i20 1.1 CRDI 75 Business Blue Drive avec peinture métallisée, 4 cv, CO_2 95 (g/km) pour une durée de 48 mois et 80 000 km. (3) Exemple de prix, au 26/06/2015, pour la Location en Longue Durée d'une nouvelle Hyundai i30 1.6 CRDI 110 Business Blue Drive avec peinture métallisée, 5 cv, CO_2 99 (g/km) pour une durée de 48 mois et 80 000 km. Les loyers comprennent entretien, maintenance, assistance 24h/24 - 7j/7 véhicule relais (5 jours panne, 5 jours accident, 5 jours vol) et garantie perte financière. *Offres réservées aux Professionnels, valable jusqu'au 30/09/2015, dans la limite des stocks disponibles, sous réserve d'acceptation de votre dossier par Arval Partners et de variation de la fiscalité ou du tarif constructeur en vigueur. Visuels non contractuels. Modèles présentés : nouvelle Hyundai i20 1.2 84 Creative avec Premium Pack et Peinture métallisée et nouvelle Hyundai i30 1.6 GDI 135 Executive avec Premium Pack et Peinture métalllisée. Arval Partners - Dénomination commerciale Cofiparc - SAS au capital de 1 000 005 € - 389 390 626 RCS Paris. Siège Social : 1, Bld Haussmann 75009 Paris. N° d'identificationTVA intracommunautaire : FR 17 389 390 626. N° d'immatriculation ORIAS : 07 027 946 (www.orias.fr).

HYUNDAI LEASING

300,route de Paris - Futuropole - MONTAUBAN
05 63 03 42 06 - p.guirado@wanadoo.fr - www.guiradoautomobiles.fr

À découvrir chez votre concessionnaire
GUIRADO AUTOMOBILES

AVIS D'EXPERT

En partenariat avec la CCI, le Barreau de Montauban vous propose sa rubrique Avis d'expert pour vous éclairer sur des sujets économiques liés à la vie des affaires. Des permanences gratuites avec les professionnels sont assurées à la CCI sur inscription au 05 63 22 26 18.

Auto-entrepreneur
Gare au risque de requalification en contrat de travail

Zoom sur la requalification en contrat de travail de la relation commerciale d'un auto-entrepreneur avec son donneur d'ordre.

La décision de justice est suffisamment importante pour mériter d'être commentée dans les colonnes de cette revue (Cassation, Chambre sociale, 6 mai 2015, pourvoi n° 13-27535). Pour la première fois, la Cour de cassation requalifie en contrat de travail la relation d'un auto-entrepreneur avec son donneur d'ordre.

Cette requalification ouvre droit pour le salarié à un rappel de salaires ainsi qu'aux indemnités liées à un licenciement sans cause réelle et sérieuse, ainsi qu'éventuellement une indemnité forfaitaire de six mois de salaires pour travail dissimulé (en cas de mauvaise foi de l'employeur).

Les différences séparant l'auto-entrepreneuriat du salariat devaient, dans le principe, être évidentes et éviter tout risque de confusion des genres.

L'auto-entrepreneur, dont le statut résulte de la Loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008, est un chef d'entreprise qui exerce son activité économique (commerciale, artisanale, libérale) en toute indépendance par rapport à ses donneurs d'ordre.

Le statut convient aux entrepreneurs individuels démarrant une activité professionnelle ou exerçant une faible activité (chiffre d'affaires inférieur au plafond du régime micro-fiscal, à savoir 82 200 € pour l'achat/vente et 32 900 € pour les prestations de services). L'auto-entrepreneur est son propre patron et n'a de compte à rendre à personne, sauf le risque de perdre un client insatisfait.

Le salarié, à l'inverse, exerce, selon la définition retenue actuellement en jurisprudence, *« un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné »*. L'attention des pouvoirs publics a été alertée sur le

cas de certains auto-entrepreneurs qui ne semblaient guère avoir choisi leur statut et dont cette forme de collaboration prétendument indépendante semblait avoir été imposée par leur partenaire.

Depuis la loi Pinel du 18 juin 2014, l'immatriculation de l'auto-entrepreneur au Registre du commerce et des sociétés ou au Répertoire des métiers crée une présomption de non-salariat. Mais cette présomption est simple et peut être combattue en justice pour obtenir la reconnaissance du statut de salarié.

Plusieurs indices ont conduit, dans l'arrêt précité, à cette requalification :
- le respect d'un planning quotidien précis et établi par le donneur d'ordre,
- l'obligation d'assister à des entretiens individuels et à des réunions commerciales,
- des objectifs de chiffre d'affaires annuel imposés,
- l'obligation d'enregistrer les ventes réalisées selon une procédure déterminée, avec des remontrances « en des termes acerbes et critiques » lorsque celle-ci n'était pas respectée.

D'autres indices peuvent éclairer, à notre sens, sur

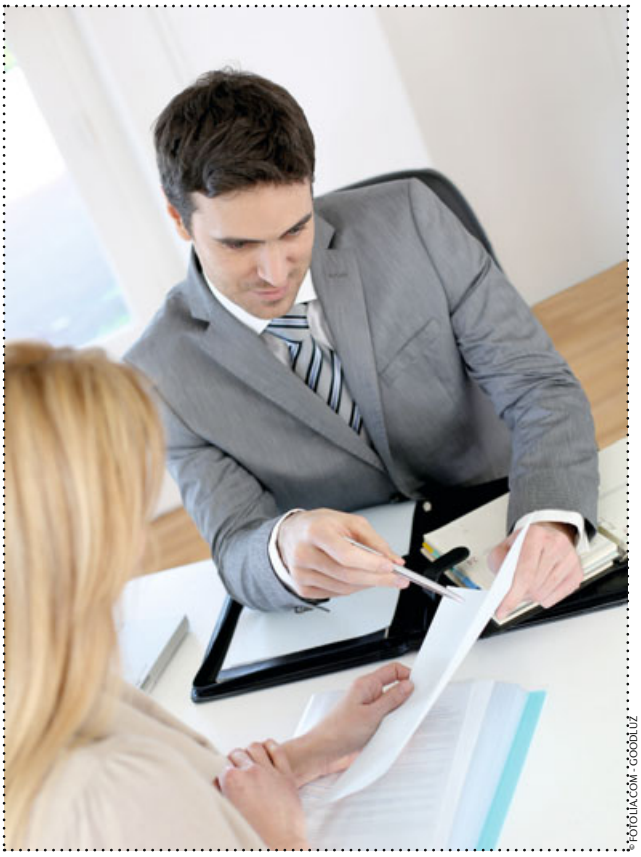
l'existence d'un contrat de travail :
- l'existence d'une relation salariale antérieure sur le même poste, avec le même ou un autre salarié,
- une facturation au nombre d'heures ou de journées effectuées,
- l'appartenance du matériel ou des équipements au donneur d'ordre,
- un donneur d'ordre unique ou avec lequel l'essentiel du chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur est réalisé.

Mon cabinet a rencontré récemment deux exemples d'auto-entrepreneurs dont la situation était proche d'un salarié: le premier créait des sites Internet en sous-main sans jamais apparaître aux yeux du client final ; le second exécutait des travaux de jardinage en sous-traitance.

Tous deux subissaient une pression pour atteindre des objectifs au moindre coût : on discutait leurs tarifs a posteriori ou l'on refusait carrément d'honorer leurs factures sous de faux prétextes.

Les parties ont fini par se séparer avec, en prime, la menace d'un procès contre celui qui avait voulu reprendre sa liberté. Dans les deux cas, l'affaire a fait long feu.

Maître Barry Zouania



© FOTOLIA.COM - GOODLUZ

Vous souhaitez passer **votre publicité** dans les pages **de CCI infos?**

Contactez dès à présent

Thierry Jonquières,
directeur de publicité,
au 06 22 69 30 22

Cédric Jonquières,
chef de publicité,
au 06 10 34 81 33

Décolletage & Mécanique de précision

Rabès SA DÉCOLLETAGE

Zone Industrielle Albasud
44 rue des Oliviers
82000 MONTAUBAN

Tél. : 05 63 03 10 93
Fax : 05 63 03 68 29

BUROPOLE DE PARAGES : Albasud MONTAUBAN

Un cadre exceptionnel pour vos bureaux. La combinaison du cadre (château XIXème siècle, parc remarquable) et des normes les plus modernes (norme RT 2012, normes handicapés 2015)
- Parking gratuit
- Accessibilité
- Visibilité exceptionnelle.
- Salle de réunions et coin repas mutualisés.
- Aménagement à volonté avant fin des travaux.

Divisible de 30 à 800 m²
Mise en location dès à présent par bail en état futur d'achèvement.

TRAVAUX EN COURS LIVRAISON 01-2016

AGESPIM (Carte T 136)
5 Avenue Charles De Gaulle
82000 MONTAUBAN
0563912090
www.immo-montauban.com

AGESPIM FNAIM

La boutique est à taille humaine et les contacts clients assez privilégiés car je propose un achat plaisir dans un cadre agréable. Les gens qui entrent dans la boutique viennent se faire plaisir ou faire un cadeau.

CRÉATION D'ENTREPRISE

Les Délices Lamarque à Montauban : entre souvenirs et gourmandise

Tarn-et-garonnais d'origine, Arnaud Alvarez revient à Montauban pour créer une boutique au décor de carte postale ancienne aux parfums sucrés : les Délices de Lamarque. Spécialisée dans les bonbons anciens et produits gourmands de tradition française, la boutique attire de nombreux visiteurs et touristes en quête d'idées cadeaux ou produits régionaux des quatre coins de France. Il témoigne : *« Je suis dans le commerce depuis 25 ans. Dans cette troisième création d'entreprise, ce qui change pour moi dans ce nouveau challenge, c'est qu'aujourd'hui la boutique est à taille humaine et les contacts clients assez privilégiés car je propose un achat plaisir dans un cadre agréable. Les gens qui entrent dans la boutique viennent se faire plaisir ou faire un cadeau. Ils sont donc de bonne humeur ! C'est très agréable de vendre des produits de qualité qui rappellent des souvenirs d'enfance. J'ai sélectionné toutes sortes de bonbons de tradition française : les bêtises de Cambrai, les berlingots de Carpentras, les caramels bretons, les réglisses, les praslines de Montargis, les bergamotes de Nancy, les guimauves artisanales mais aussi les fruits confits Lilamand de Saint-Rémy de Provence, les croquants à la violette de Montauban de chez Carmona et toute une gamme de produits dérivés à la Violette de Toulouse de chez Candiflor. Et j'étoffe la gamme de produits en fonction de la demande des clients ! En revenant à Montauban, j'ai été agréablement surpris de la qualité et de la variété de l'offre commerciale du centre-ville. Les activités sont nombreuses, assez variées, et d'un niveau de qualité qui fait de Montauban un centre-ville attractif. Aujourd'hui, ce qui serait utile aux commerçants, ce serait d'avoir un comptage de flux piéton journalier dans le centre-ville. C'est un indicateur économique qui permettrait de dynamiser et d'éclairer les commerçants dans leurs projets. J'ai des idées d'animations commerciales pour septembre avec distribution de bonbons et dégustations des Délices Lamarque. Un rendez-vous gourmand pour la rentrée ! »*

AIDE A L'EMBAUCHE

Zoom sur le contrat initiative emploi

Le Conseil départemental soutient la reprise d'emploi par la prescription de contrats aidés. Si vous envisagez l'embauche d'une personne au sein de votre établissement, vous pouvez bénéficier dans certains cas d'une aide financière au travers du **contrat initiative emploi** (CIE). Il s'agit d'un contrat aidé qui facilite l'embauche grâce à une aide financière pour l'employeur et l'accès durable à l'emploi pour des personnes rencontrant des difficultés d'insertion professionnelle.

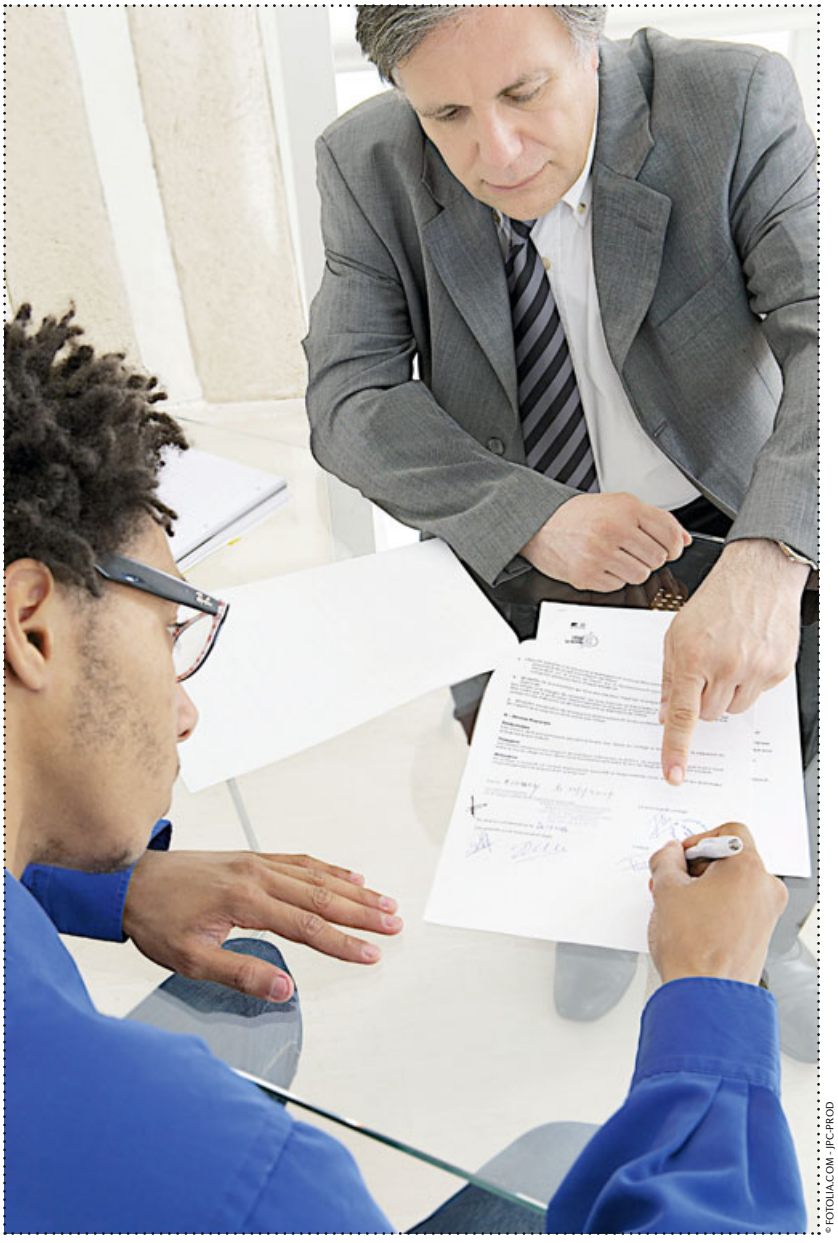
Montant et conditions d'attribution de l'aide aux entreprises

- Le futur salarié doit être bénéficiaire du Revenu de Solidarité Active (RSA).
- Le contrat de travail doit être un contrat à durée déterminée de six mois ou contrat à durée indéterminée d'un minimum de 20 heures hebdomadaires.
- L'entreprise peut bénéficier d'une aide à hauteur de 30 %, voire 45 % (pour les moins de 30 ans) indexée sur le Smic (hors charge patronale) pour une durée de six à douze mois.

Le Conseil départemental met à votre disposition un agent départemental pour l'emploi qui vous propose un ou plusieurs candidats selon votre besoin d'embauche. Il accompagne le salarié et l'employeur durant toute la durée du contrat aidé par des rencontres régulières dans l'entreprise. Ce service de prescription et d'accompagnement est gratuit.

CONTACTS

- Montauban : Annick de Pascalin au 06 76 93 43 33
- Beaumont, Moissac, Valence d'Agen, Montaigu-de-Quercy : Élisabeth Gilbert au 06 89 94 26 99
- Nègrepelisse, Caussade : Karine Pinck au 06 89 32 32 34
- Grisolles, Montech, Castelsarrasin : Laurent Portelli au 06 88 99 78 02



© FOTOLIA.COM - JPC-PROD

« Chaque année, une cinquantaine d'entreprises de Tarn-et-Garonne utilise le contrat initiative emploi pour embaucher un salarié. ***70 % de ces contrats aidés débouchent sur un emploi pérenne.*** *Ce contrat est une bonne amorce pour les petites entreprises qui hésitent souvent à embaucher leur premier salarié. Les agents départementaux pour l'emploi assurent le suivi en entreprise et accompagnent l'employeur dans toutes les formalités ».*

Christian Astruc, Président du Conseil départemental

© FOTOLIA.COM - PRODUCTION PERIG

Prochaine formation de la CCI sur le thème de l'entretien professionnel en octobre 2015 !

NOUVELLE OBLIGATION

L'entretien professionnel avec un salarié

Intégré au Code du travail par la loi du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale, l'entretien professionnel a vocation à devenir un véritable outil au service de la politique de formation professionnelle, à condition bien sûr de le maîtriser.

L'entretien professionnel comme il est prévu dans la nouvelle loi n'a rien à voir avec l'entretien annuel d'évaluation. Si ce dernier vise à définir les objectifs pour l'année suivante, ce nouveau dispositif permet de faire le point sur le parcours professionnel du salarié afin d'envisager ses possibilités d'évolution dans la société. Il doit se tenir obligatoirement tous les deux ans.

Tous les six ans, l'employeur doit pouvoir justifier que chaque salarié de sa structure a rempli deux des trois critères ci-dessous :

- une action de formation,
- une certification via une formation ou une VAE (validation des acquis de l'expérience),
- une progression salariale ou professionnelle.

Il est donc indispensable que cet entretien se déroule dans les meilleures conditions afin de conduire chaque salarié vers de nouvelles compétences, permettant ainsi le développement de l'entreprise.

Afin de vous accompagner dans cette nouvelle démarche, le Centre de Formation Consulaire se tient à votre disposition et organise des sessions de formation sur ce thème.

CONTACT CCI
05 63 21 71 00

www.tpe-pme-prevenir-82.com

Découvrez le mémento « Prévenir ses difficultés : mode d'emploi »

Afin d'améliorer l'efficacité collective des dispositifs de prévention des difficultés des entreprises, les acteurs publics et bancaires ont rédigé un mémento pour inciter les dirigeants d'entreprises à rechercher du soutien dès les premières alertes. Le mémento présente le réseau de la prévention des difficultés des entreprises, les dispositifs d'aide et d'intervention, les acteurs de la prévention... L'ouvrage permet d'anticiper, de détecter et de traiter. À la CCI, comme dans chacun des organismes référencés dans le mémento, un interlocuteur privilégié a été désigné pour être à l'écoute des entreprises.

La CCI propose aux entreprises :

- Autodiagnostic confidentiel « évaluez le potentiel de votre entreprise », suivi de préconisations d'actions et/ou d'un appui spécifique technique.
- Entretien avec un conseiller CCI spécialisé, pour aider le dirigeant à clarifier la situation de son entreprise, avec l'appui des services techniques de la CCI et de ses partenaires.
- Information du chef d'entreprise sur les dispositifs existants pour prévenir ou traiter les difficultés des entreprises.

Comment procéder ?

En cas de difficulté pressentie ou avérée, dès les premiers signes de fléchissement d'activité ou de trésorerie, auto-évaluez la situation de votre entreprise et contactez la CCI. Prenez un rendez-vous, strictement confidentiel et gratuit, avec un conseiller spécialisé en prévention des difficultés.

CONTACT CCI
Service Entreprises
Sylvie Deletang au 05 63 22 26 18
entreprises@montauban.cci.fr
www.montauban.cci.fr

© FOTOLIA.COM - STOCKPHOTO51

LA BROUETTE - RELAIS MOTO À VALEILLES - HERVÉ MOULINET

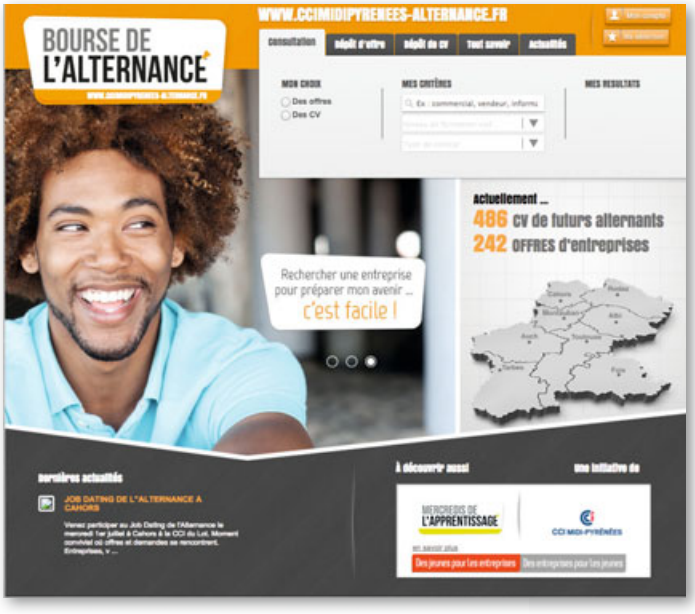
Création d'un relais moto à Valeilles

C'est dans un magnifique écrin de verdure, où règne un air de vacances, que Hervé Moulinet a réalisé son rêve en 2013 : ouvrir un gîte pour accueillir des hôtes dans l'esprit motard !
Ils s'appellent Guzzi, BMW, Norton…, ce sont les cinq chalets décorés avec de vraies pièces de moto au mur, perchés dans les feuillages à l'entrée du village, et conçus par Hervé, un passionné de moto.

« J'aime le milieu et l'esprit motard depuis toujours. À moto, sur la route, on est encore solidaires et courtois en règle générale. On se dit bonjour et on sait qu'on est tous dans la même galère quand on tombe en panne, les motards s'arrêtent et ça crée des liens.
Quand on voyage à moto, tout doit être organisé, car on est très limité en bagages. J'ai donc voulu offrir un accueil et un service clés en main à mes hôtes d'un soir ou plus.
Valeilles est un village très dynamique au niveau associatif et idéalement situé loin de tout. L'idée était de créer un relais moto justement là où il n'y a rien et aux croisements des routes du Lot-et-Garonne, de la Dordogne et du Tarn-et-Garonne, très empruntées par les amoureux des deux roues. C'est le début des reliefs où l'on passe forcément soit à l'aller, soit au retour. Les motards adorent les lacets et cette route leur en offre à volonté !
Nous organisons des soirées à thèmes tous les week-ends et des circuits touristiques à moto. »

Accompagné par la CCI

« Je bénéficie d'un **suivi Nacre** pendant trois ans ce qui permet de faire régulièrement le point avec un conseiller CCI et qui m'a aidé à débloquer certaines situations et contraintes administratives liées à la création d'entreprise. C'est toujours une chance d'être conseillé et guidé par des professionnels avant de se lancer. »


BOURSE DE L'ALTERNANCE
WWW.CCIMIDIPYRENEES-ALTERNANCE.FR
Actuellement ...
486 CV de futurs alternants
242 OFFRES d'entreprises
Rechercher une entreprise pour préparer mon avenir ... c'est facile !

La campagne d'alternance 2015 est lancée !

Chef d'entreprise, vous souhaitez recruter un(e) apprenti (e) ou vous recherchez un contrat de professionnalisation ? La CCI Montauban s'engage à vos côtés et met à votre disposition la Bourse de l'alternance, le portail dédié à l'alternance.
Pour déposer votre offre et augmenter votre visibilité sur tout le territoire, contactez votre conseiller apprentissage à la CCI au 05 63 22 26 42 ou par mail c.rouges@montauban.cci.fr

CONCOURS DE LA RÉSISTANCE

Le travail de mémoire de Rémy Dervin

Ce Concours de la Résistance portait sur trois thèmes principaux : la libération des camps, le retour des déportés et la découverte de l'univers concentrationnaire. La CCI a eu le plaisir de récompenser Rémy Dervin du collège Jeanne d'Arc de Moissac pour son implication.

Rémy, pourquoi as-tu tenu à participer à ce concours ?
J'ai voulu y participer car l'histoire est ma matière préférée notamment la période qui couvre le XX[e] siècle : Première Guerre mondiale, la République de l'entre-deux-guerres, les régimes totalitaires dans les années 1930, la Seconde Guerre mondiale, l'effondrement et la refondation républicaine et la guerre froide. J'ai aussi voulu participer à ce concours pour approfondir mes connaissances historiques et pour me rendre compte vraiment de l'horreur du régime nazi.

Que représente le prix que tu as obtenu et que va-t-il t'apporter à titre personnel ?
Lors de la remise des prix qui s'est effectuée au théâtre Olympe de Gouges à Montauban, j'ai reçu la *Grande Encyclopédie de la Seconde Guerre mondiale (1939-1945)*, un autre livre (*Montauban, regard de peintre*) dans lequel on découvre que Bernard Duvet a peint les plus grands monuments de la ville, les plus grandes rues et avenues aussi, un livre de Christian Stierlé intitulé *Montauban, au fil du temps, au gré des mots,* qui regroupe les biographies de quelques personnages liés au Tarn-et-Garonne et travaillant à Montauban. Pour finir, j'ai reçu un diplôme de lauréat décerné par le comité départemental du Prix de la résistance et de la déportation qui est un prix spécial au plan national.

Quels enseignements tires-tu de cette expérience et de cette période de l'histoire ?
J'ai surtout retenu la terreur constante dans laquelle vivaient les réfugiés et la folie de l'idéologie des nazis. J'ai pris conscience que, pendant la Seconde Guerre mondiale, on ne racontait pas la face cachée que sont les camps de concentration et d'extermination. Je retiens également que les gardes SS étaient des hommes fanatiques avec une âme noire qui n'hésitaient pas à torturer les innocents pour le plaisir.

As-tu aujourd'hui encore plus envie de transmettre autour de toi ce que tu as appris de ce moment de l'Histoire de France ?
Oui, j'ai envie de transmettre les connaissances que j'ai acquises lors de ce concours car j'ai été très choqué de ce que j'ai découvert et j'estime que j'ai désormais le devoir de sensibiliser les personnes de mon entourage qui n'ont pas forcément connaissance de ces choses-là. Pour moi, c'est important car je n'ai pas envie que quelqu'un commette des erreurs et reproduise celles du passé.

Vous souhaitez passer **votre publicité** dans les pages **de CCI infos ?**

Contactez dès à présent

Thierry Jonquières, directeur de publicité, **au 06 22 69 30 22**

Cédric Jonquières, chef de publicité, **au 06 10 34 81 33**

ÉCOLE DE GESTION ET DE COMMERCE - RÉTROSPECTIVE

Des parrains économiques prestigieux depuis 1996

Promotion Francis Bourrières, PDG de Novatec et Prooftag

Promotion Daniel Havis, DG de la Matmut

Promotion Christian Delmotte, PDG Tempéria Groupe-Gérant Abbaye des capucins

Promotion Didier Quillot, Directeur d'Orange

Promotion Joël Séché, PDG de Séché Environnement et de Saur

Promotion Bernard Haurie, Directeur marketing national de la Poste

Promotion Philippe Blanc, PDG Groupe Maf Roda

Promotion François Drouin, Président du Directoire du Crédit Foncier

Promotion Gérard Lopez, Président de l'Institut de sondage BVA

Après Louis Gallois en 1996, de nombreuses personnalités ont parrainé l'EGC Montauban : Christian Peugeot (Peugeot), Christian Sastre (Azur-GMF Assurances), Bernard Haurie (La Poste), Claude Moscheni (Groupe Accor), Didier Quillot (Orange), Francis Niss (Liebherr Aerospace), Daniel Havis (Matmut), Gérard Lopez (BVA), François Drouin (Crédit foncier), Carlos Verkaeren (Poult), Jean-Pierre Fauché (Groupe Fauché), Gérard Mulliez (Auchan), Jean-Claude Périé (créateur des Lunettes Minima), Joël Séché (Séché Environnement et la SAUR), Francis Bourrières (Novatec et Prooftag), Philippe Blanc (MAF Roda), Christian Delmotte (Temperia et Abbaye des Capucins), Agnès Timbre (Celso). Tous contribuent à développer l'image de l'EGC Montauban. Au travers notamment des parrainages et des stages professionnels, chaque promotion de l'EGC peut nouer des relations privilégiées avec les entreprises et le monde économique.

Promotion Gérard Mulliez, Président Fondateur du Groupe Auchan

Promotion Jean-Claude Périé

Promotion Christian Peugeot, Directeur Marketing Automobiles Peugeot

Promotion Jean-Pierre Fauché

Promotion Francis Niss, Président du Directoire de Liebherr Aerospace Toulouse SA

Promotion Christian Sastre, Directeur Général du Groupe Azur-GMF Assurances

Promotion Louis Gallois, Président de l'Aérospatiale

Promotion Claude Moscheni, Directeur Général Hôtellerie Loisirs du Groupe ACCOR

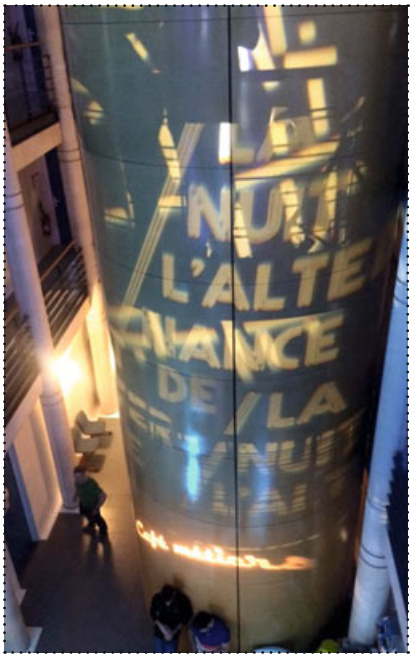
Promotion Agnès Timbre - CELSO

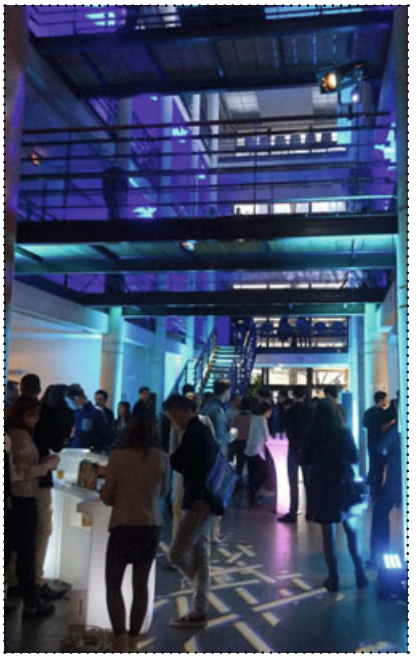
Promotion Carlos Verkaeren, PDG Groupe Poult

GRANDE PREMIÈRE

La Nuit de l'alternance : information, orientation et convivialité

Au fil des années, le Centre de formation consulaire Guy Pécou affiche sa volonté de surprendre et de satisfaire les étudiants, toujours plus nombreux.
L'établissement s'est transformé, le temps d'une soirée, en une véritable plateforme ouverte, créative et musicale, réunissant professionnels et étudiants. Cette soirée a permis pour certains la découverte d'un lieu emblématique sous un nouveau visage, plus moderne et dynamique, pour d'autres une ouverture vers de nouveaux horizons professionnels, accessibles dans leur propre département.
Cet événement exceptionnel a accueilli plus de 200 visiteurs.
Ce rendez-vous avait pour but de moderniser l'image de la relation entre les professionnels et les étudiants.
« Nous souhaitions mélanger les codes d'une soirée étudiante et d'un salon professionnel, de recrutement et d'orientation », à l'image des nuits de l'orientation, de plus en plus fréquentes dans les établissements de grandes villes.
Que les entreprises qui nous ont suivies dans l'organisation de ce premier événement, soient ici remerciées encore de leur soutien.





ZOOM SUR...

Gestionnaire d'unité commerciale Formation Bac + 2

Le Gestionnaire d'Unité Commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un « centre de profit ». Il assure la commercialisation de biens et/ou services, veille à la gestion des flux de marchandises et/ou approvisionnements, et à la qualité du service client.
Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il est amené à manager une équipe. Son expérience peut le conduire à créer ou développer une activité commerciale, voire une entreprise.

Objectifs

- Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit.
- Gérer et commercialiser des produits et/ou services dans le respect de la réglementation.
- Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel.
- Développer sa maîtrise professionnelle.

Public

- Formation en alternance, en contrat de professionnalisation : titulaire d'un Bac (toutes filières) ou cinq ans d'expérience professionnelle si niveau inférieur au Bac.

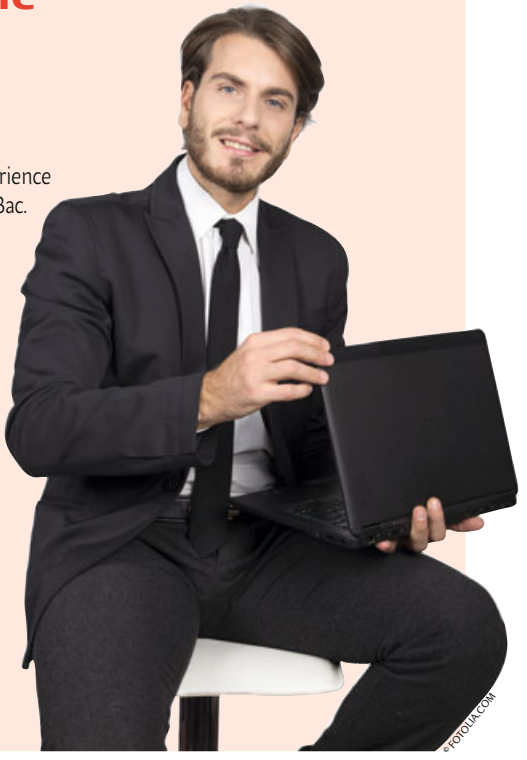
Formation continue

- En période de professionnalisation ou CIF pour les salariés d'entreprise.
- En CSP pour les demandeurs d'emploi.

Carrière professionnelle à la suite du cursus

Conseiller commercial vente, chef de rayon, adjoint de vente, responsable des ventes, techniciens gestion administrative des ventes, responsable de magasin, chef d'entreprise/commerçant...

CONTACT CCI FORMATION
05 63 21 71 00



NORD MIDI-PYRÉNÉES
Le bon sens a de l'avenir

Le Crédit Agricole vient de mettre en place une ***nouvelle organisation commerciale*** en faveur des professionnels de Montauban.

Une nouvelle organisation commerciale pour les professionnels de la ville de Montauban

PUBLIRÉDACTIONNEL

Monsieur Jean Gauthier, directeur commercial Nord Midi-Pyrénées, nous précise la raison de ce changement.

La compétence du domaine professionnel regroupée jusqu'à aujourd'hui sur le pôle Gambetta, a permis de mutualiser les ressources dédiées au marché des professionnels, en renforçant la compétence et le professionnalisme. Cette organisation a permis d'augmenter notre part de marché en accueillant plus de clients professionnels. La volonté de notre établissement bancaire est de mieux appréhender le marché des professionnels, notamment les professions libérales, de fait les conseillers et chargés professionnels se rapprochent géographiquement de leurs clients, 1 500 sont concernés.

Deux axes ont guidé notre démarche :

- Redonner de la disponibilité à nos conseillers professionnels.
- Renforcer notre service de proximité.

Le nouveau maillage de proximité propose deux chargés professionnels à Montauban Gambetta, un conseiller professionnel à Sapiac, un à Préfecture, un à Villebourbon et un à Petit Versailles.

98 % des clients sont réceptifs à cette nouvelle organisation et acceptent de changer d'agence.

NOUVEAU **VIVARO**

CONÇU POUR TRAVAILLER EFFICACEMENT.

- Nouvelles motorisations BiTurbo : consommation la plus faible de sa catégorie (1)
- Cloison FlexCargo pour une longueur de chargement augmentée jusqu'à 4,15m (2)
- Banquette multifonction avec porte-bloc amovible
- Système de navigation avec écran tactile et Bluetooth®
- Supports FlexDock

Opel Entreprises
100 % sur-mesure

Wir leben Autos.

AUTOMOBILES PALAU - ZAC ALBASUD
1550 AVENUE DE L'EUROPE - 82000 MONTAUBAN - TEL : 05.63.02.88.88

Wir leben Autos : Nous vivons l'Automobile. *sur la motorisation 2.0 CDTI 120 ou 140 ch ecoFLEX Start/Stop. **Consommation mixte : 3.7 l/100km. CO_2 (g/km) : 98.** Autonomie basée sur une consommation mixte et une capacité de réservoir de 70 litres (70 l x 100 km / 3.7 l = 1 891 km).

Jeep® avec EXPO MILANO 2015

Jeep.fr

LIBRE PAR NATURE

Les Brunets

VENEZ DÉCOUVRIR LA GAMME JEEP®

Renegade, le SUV compact disponible en 2 ou 4 roues motrices, Cherokee équipé d'une boîte de vitesses à 9 rapports, Grand Cherokee, le vaisseau amiral et les mythiques Wrangler et Wrangler Unlimited. À essayer chez votre distributeur Jeep®.

Jeep®

Consommations mixtes (l/100 km) gamme Grand Cherokee : 7,5 à 14,0, gamme Renegade : 4,5 à 6,9, gamme Cherokee : 5,3 à 9,6, gamme Wrangler : 7,1 à 11,7. Émissions de CO_2 (g/km) gamme Grand Cherokee : 198 à 327, gamme Renegade : 120 à 160, gamme Cherokee : 139 à 223, gamme Wrangler : 187 à 273. Jeep® est une marque déposée FCA US LLC.

GRAND SUD AUTOMOBILES

20 Av de l'Europe ZI Albasud– MONTAUBAN
05 63 92 65 00 – www.gsa-montauban.fr
Distributeur agrée

Fiat Professional avec EXPO MILANO 2015

_FIAT DUCATO.
UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROS.

_RÉGULATEUR & LIMITEUR DE VITESSE (2)

_ALERTE DE FRANCHISSEMENT DE LIGNE

_SYSTÈME AUDIO AVEC COMMANDES AU VOLANT, NAVIGATION TACTILE U-CONNECT ET BLUETOOTH®

_CAMÉRA DE RECUL

_CLIMATISATION

DUCATO FOURGON TÔLÉ 3.0 CH1 2.0 MULTIJET 115 PACK PRO NAV À PARTIR DE 195€HT/MOIS(1) AVEC 5 ANS DE GARANTIE ET D'ASSISTANCE.
Fiat Ducato offre toujours plus aux professionnels : de nouvelles technologies, les meilleures performances de sa catégorie en consommation de carburant (5,8 l/100 km), charge utile et capacité, un nouveau design, et encore plus d'efficacité pour votre travail.

FIAT PROFESSIONAL

www.fiatprofessional.fr

(1) Détails et conditions disponibles sur www.fiatprofessional.fr. Offres non cumulables réservées aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Ducato Fourgon Tôlé 3.0 CH1 2.0 Multijet 115 Pack Pro Nav passée jusqu'au 30/06/2015 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FL Auto – RCS Versailles 342 499 126. (2) Disponible sur Ducato Fourgon Tôlé 2.3 Multijet 130 et 150.